

**MASTER
NEGATIVE
NO.94-82276-2**

COPYRIGHT STATEMENT

The copyright law of the United States (Title 17, United States Code) governs the making of photocopies or other reproductions of copyrighted materials including foreign works under certain conditions. In addition, the United States extends protection to foreign works by means of various international conventions, bilateral agreements, and proclamations.

Under certain conditions specified in the law, libraries and archives are authorized to furnish a photocopy or other reproduction. One of these specified conditions is that the photocopy or reproduction is not to be "used for any purpose other than private study, scholarship, or research." If a user makes a request for, or later uses, a photocopy or reproduction for purposes in excess of "fair use," that user may be liable for copyright infringement.

The Columbia University Libraries reserve the right to refuse to accept a copying order if, in its judgement, fulfillment of the order would involve violation of the copyright law.

Author:

Graham, James

Title:

Spanish commercial
practice connected...2V.

Place:

London

Date:

1906-1918 [v. 1 1918]

94-82276-2

MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

Business
247.6
G76

Graham, James, *inspector to the West Riding County council.*

Spanish commercial practice connected with the export and import trade to and from Spain, the Spanish colonies, and the countries where Spanish is the recognised language of commerce, by James Graham ... and George A. S. Oliver. London, New York, Macmillan and co., limited, 1904-06. 1906-1916. v. 1, 1916.

2 v. fold. maps, facsim. (part fold.) forms. 19^{cm}. (Modern manuals of commerce, by Fredk. Hooper and James Graham)

Half-title: Hooper and Graham series.

1. ~~Commercial~~ Correspondence, Spanish. 2. Spain—Comm. i. Oliver, George A. S., joint author.

5-30069

Library of Congress HF5728.S7G7

RESTRICTIONS ON USE:

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: DS mREDUCTION RATIO: 12xIMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIBDATE FILMED: 11-17-94INITIALS: DSP/PBTRACKING # : MSH 03233; MSH 03288.

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.0 mm

ABCDEFGHIJKLMN OPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm

ABCDEFGHIJKLMN OPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP 13"x18" METRIC GENERAL PURPOSE TARGET PHOTOGRAPHIC

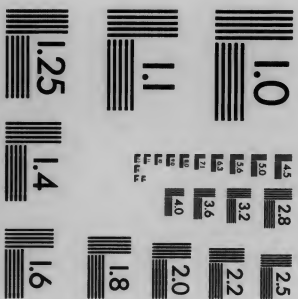


150 mm

100 mm

A4

A5



ABCDEFGHIJKLMN OPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

ABCDEFGHIJKLMN OPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

ABCDEFGHIJKLMN OPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

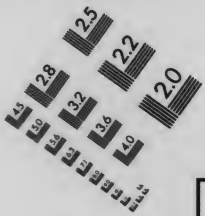
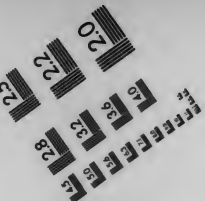
ABCDEFGHIJKLMN OPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.0 mm

1.5 mm

2.0 mm

2.5 mm



1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119

PRECISIONSM RESOLUTION TARGETS

4.5 mm

ABCDEFGHIJKLMN OPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

3.5 mm

ABCDEFGHIJKLMN OPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

Volume 1

Hooper and Graham Series

SPANISH COMMERCIAL PRACTICE
CONNECTED WITH THE EXPORT
AND IMPORT TRADE

PART I

GRAHAM AND OLIVER

2/6



gc
X1

D247.6 G76

Columbia University
in the City of New York

LIBRARY



School of Business

Hooper & Graham Series

SPANISH
COMMERCIAL PRACTICE

MODERN MANUALS OF COMMERCE

BY
FREDK. HOOPER and JAMES GRAHAM

- 1.—**Commercial Education at Home and Abroad.** A Comprehensive Handbook, providing materials for a Scheme of Commercial Education in the United Kingdom, including suggested curricula for all grades of commercial institutions, with illustrations and plans. Price Six Shillings.
- 2.—**Home Trade, or Modern Business Methods.** Price 2/6.
- 3.—**Fac-simile Modern Business Forms** :—Book No. 1, The Home Trade. For students' use; providing practice in filling up actual documents. Price Sixpence.
- 4.—**Teacher's Companion to The Home Trade: Modern Business Methods**; containing hints as to how to deal with each chapter in the Manual, a list of articles desirable for practical work (with estimated cost), and concise Answers to the 200 Questions in the Manual. Price 2/6 net.
- 5.—**The Beginner's Guide to Office Work** (covering the elementary stage of the Syllabus for Modern Business Methods). Price One Shilling.
- 6.—**Import and Export Trade, or Modern Business Methods.** Price 2/6.
- 7.—**Fac-simile Modern Business Forms** :—Book No. 2, Export Trade. Price One Shilling.
- 8.—**Fac-simile Modern Business Forms** :—Book No. 3, Imports and Ships. Price Ninepence.
- 9.—**Teacher's Companion to Import and Export Trade: Modern Business Methods.** (Ready shortly.)
- 10.—**Modern Commercial Practice with Correspondence** by F. HEELIS, F.R.G.S., F.Inc.S.T.
Part I.—The Home Trade. Price 2/6.
Part II.—The Export Trade. (In preparation.)
- 11.—**Modern Book-keeping and Accounts** by WM. ADGIE, F.C.A.
Part I. Price 1/6. Part II. Price 2/6.
Part III. Price 2/6.
- 12.—**Key to Parts I, II, and III.** 2/6 net each.
- 13.—**Lithographed Model Worked Exercises,** Elementary, Intermediate, and Advanced. 6d.
- 14.—**Household Accounts** by Miss KATE MANLEY, Organising Secretary Yorkshire Ladies' Council of Education. Part I., Price 1/6. Part II., Price 1/6. Complete in one Vol., Price 2/6.
- 15.—**Loose Sheets**—ruled for the week for Class Practice.
- 16.—**Modern Commercial Arithmetic** by G. H. DOUGLAS, M.A. (In preparation.)
- 17.—**French Commercial Practice** by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER.
Part I. Price 2/6. Part II. (Ready shortly.)
- 18.—**German Commercial Practice** by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER.
Part I. Price 2/6. Part II. (Ready shortly.)
- 19.—**Spanish Commercial Practice** by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER.
Part I. Price 2/6. Part II. (Ready shortly.)

MACMILLAN & CO. LTD., LONDON

Spanish Commercial Practice Connected with the Export and Import Trade

TO AND FROM

SPAIN, THE SPANISH COLONIES, AND THE
COUNTRIES WHERE SPANISH IS THE
RECOGNISED LANGUAGE OF
COMMERCE

BY

JAMES GRAHAM

*Inspector for Commercial Subjects and Modern Languages to the
West Riding County Council*

AND

GEORGE A. S. OLIVER

Part 1

London

MACMILLAN AND CO., LIMITED

NEW YORK: THE MACMILLAN COMPANY

1916

'17-27444

CHORLEY & PICKERSGILL, LTD.,
THE ELECTRIC PRESS,
LEEDS, AND LONDON.

D 247.6
G 76
V. 1.

26
A.P.
17

PREFACE

THIS commercial series of modern language handbooks is the first of its kind, and has been designed and written with a view to aiding the maintenance and development of British commerce in foreign markets. The series is intended for the use of commercial students and traders. It deals with the *French, German, and Spanish* languages as they are applied in *actual* commerce, and practically the whole of the matter contained in the books is drawn from real business, the series of letters and the documents having been used in actual foreign trade transactions. The books are the result (a) of much educational experience in connection with a scheme of commercial education on the one hand, and, on the other hand, (b) of eighteen years of practical experience in connection with several large shipping houses both at home and abroad. Every endeavour has been made throughout to present the matter in such a manner that its influence may be thoroughly educational, if regarded as a mental training of a specialist type.

The books of the series are primarily characteristic of the trading practice of France, Germany, and Spain (with Spanish America). That is to say, the French Practice and Correspondence illustrated are peculiar to French business transactions, and so are the German to German business transactions, and the Spanish to Spanish business transactions, as regards practice, idiom, construction, and style. The advanced French handbook could not, for instance, be translated into German or Spanish, and thus be taken as a guide, much less a model, for either German or Spanish trading practice. This applies with equal force to the advanced German and Spanish handbooks.

To do so would in either case give a distorted picture and an untrue and inaccurate idea of the real trading practice of the other country.

We repeat that the books are primarily characteristic of the trading practice of France, Germany, and Spain; but we would, in addition, point out that in the advanced handbooks we, after dealing fully with these characteristics, proceed to illustrate fairly exhaustively the practice of trading in operation in the French colonies, the German colonies, and the old Spanish colonies; and, lastly, the characteristics of the foreign countries adopting French, German, or Spanish as their recognised medium of communication. We also give *fac-similes* of French, German, and Spanish commercial documents and letters. Explanatory notes are also appended, wherever it is thought necessary, to throw light on points which may not be quite clear to the student or the trader.

The leading idea that has been before us is that of a merchant doing a good home trade, who is desirous of developing a foreign trade in addition to this. The merchant himself has no time to devote to learning the technique of foreign trade. He has, however, a son who is on the point of leaving a good secondary school. This son he wishes to acquire a knowledge of foreign trade and customs in order that *he*, the son, may develop the desired foreign department. Fortunately, this youth is already possessed of a good general education; so we can, therefore, at once begin to train him specially. We begin to educate him so as to enable him successively to initiate, to develop, to supervise, and finally to direct a foreign trade department alongside his father's home trade department.

In the first and *introductory* book, we place the young man on safe general ground when meeting with Frenchmen, Germans, or Spaniards, and show him how to reply to letters of courtesy,

and private letters, to return visits, &c., and generally how to do the right thing in various circumstances, in order that he may avoid appearing *gauche*, awkward, or embarrassed.

In an elementary and carefully graduated way we show him how to build up simple business letters in each of the three languages; how to carry through simple transactions connected with the exportation and importation of goods, and how to write the accompanying letters in logical sequence. He is then gradually introduced to transactions of increasing difficulty and complexity.

A few of the letters may appear sentimental and perhaps somewhat childish to our insular ideas; but such letters are expected by our foreign customers, and if we wish to trade with Rome we must write as the Romans write, and not as *we* think they ought to write; in other words, in Rome we must do as the Romans do.

A carefully prepared "Questionnaire" is added after each chapter, and this provides questions, in the foreign language, arranged in series. The teacher can by this means test his pupils, and the private student can test himself, to see whether the matter has been grasped and assimilated. In the introductory book we also add, after each chapter, exercises consisting of groups of questions or rather letters to be rendered into the foreign language, and, in the advanced book, numerous exercises consisting of series of problems arranged in sequence, as they occur in actual business in the logical working out of an import or export transaction. The student and teacher can thus do much practical work in connection with the course.

In the second or *advanced* book, in *each language*, the youth is introduced to importing and exporting transactions of considerable difficulty in quite an original and, it is believed, an interesting manner, and is kept at this until he is able to

carry through correctly a general foreign trade with either France, Germany, or Spain. The youth is now ready to be introduced to the stage of carrying on a foreign trade with the French, German, or Spanish colonies. He is shown a map of these, and the trade practice and customs peculiar to each are explained and illustrated. And lastly comes a map showing the countries, in the Orient and elsewhere, using French, German, or Spanish as the medium of communication, and the correct methods of carrying on trade with each is demonstrated. Throughout the advanced book, wherever it is thought necessary, or even desirable, to do so, hints and suggestions are given as to where to obtain reliable information in regard to prospective clients, &c., and how to save money by an alternative method of drafting a document, as to forwarding goods, recovering monies, &c. To familiarise students with this, as well as to provide reading practice, numerous letters are reproduced in the original handwriting.

An English (literal) translation is given in an appendix to each *introductory* book. The text of the *advanced* books is fully annotated (in English) to enable the student to thoroughly understand the matter.

The complete series consists of—

- (a) *Three Introductory Books* and }
Three Advanced Books, }

dealing respectively in the French, German, and Spanish languages with the commercial practice and correspondence of France, Germany, and Spain, with that of their respective colonies, and also of countries adopting them as the medium of communication. *These books are intended for the use of students and traders.*

- (b) *The Foreign Traders' Handbook,*

wherein (in English, French, German, and Spanish) the matter contained in the three introductory books, mentioned above, is presented side by side, in parallel columns, in four vertical columns or pages. *This book is intended for ready reference.*

- (c) *A Systematic Vocabulary of Commercial Terms,*
 Titles, Names, Articles of Trade, and Special Phrases used in the Home, Import, and Export Trades and in Accountancy Work. These are given in English, French, German, and Spanish, side by side, in four parallel columns. *This book is intended to be used as a Dictionary.*

Finally, we strongly recommend students and business men, while studying this somewhat specialised course (which is absolutely necessary from a commercial point of view), to concurrently read and study the general language and literature of the country. We can assure them from experience that such study will greatly help them when meeting Frenchmen, Germans, or Spaniards either socially or in business; also that, from an educational point of view, the general literary course is necessary to the successful negotiation of the technical commercial course.

JAMES GRAHAM,

*Inspector for Commercial Subjects and Modern Languages to the
 West Riding County Council.*

GEORGE A. S. OLIVER.

CONTENTS

1. PRIVATE LETTERS

	PAGE
HOW TO SET OUT A SPANISH PRIVATE LETTER	3
The Date	3
The Address	3
The Envelope	4
BEGINNINGS OF LETTERS	4
ENDINGS OF LETTERS	5
1. INVITATIONS (1-5)	6
2. CONGRATULATIONS (6-9)	7
3. CONDOLENCE (10)	9
4. INQUIRIES, REQUESTS, &c. (11-20)	10

2. BUSINESS LETTERS

HOW TO SET OUT A SPANISH BUSINESS LETTER	17
The Date	17
The Address	17
The Envelope	18
BEGINNINGS OF LETTERS	19
Initial Correspondence	19
Referring to an Interview, &c.	20
„ a Letter	20
Acknowledging Receipt of a Letter	21
Replying to a Letter	21
ENDINGS OF LETTERS	22

Offers of Goods.		PAGE
1. VOLUNTARY OFFERS	...	25
Introduction (1-7)	...	25
Body:— <i>Re</i> Price (8-18)	...	26
Patterns (19-23)	...	27
Quality (24-28)	...	28
Delivery (29-30)	...	29
Terms of Payment (31-34)	...	29
Conclusions (35-45)	...	29
2. OFFERS DECLINED (46-52)	...	31
3. OFFERS REQUESTED	...	32
Introduction (53-59)	...	32
Body:— <i>Re</i> Patterns, Price Lists (60-64)	...	33
Delivery (65-67)	...	33
Price (68-83)	...	33
Payment (84-88)	...	35
4.—SENDING OF PATTERNS AND QUOTATIONS	...	36
Introduction (89-90)	...	36
Body:— <i>Re</i> Delivery, Price, &c. (91-94)	...	36
Orders.		
5.—ORDERS GIVEN...	...	37
Introduction (95-102)	...	37
Body:— <i>Re</i> Quality (103-111)	...	38
Delivery (112-118)	...	39
Shipping Documents, Insurance, Mode of Shipping (119-124)	...	40
References, Payment (125-129)	...	40
6.—REFUSAL OR MODIFICATION OF ORDERS SUBMITTED (130-139)	...	41
7.—ACCEPTANCE OF ORDERS SUBMITTED	...	42
Introduction (140-143)	...	42
Body:— <i>Re</i> Packing, Shipment (144-148)	...	43
Price, Quality, Delivery (149-157)	...	44
References (158-159)	...	45
8.—CLAIMING DELIVERY OF GOODS ORDERED (160-164)	...	45
9.—CANCELLING ORDERS (165-169)	...	46

	PAGE
10.—EXECUTION OF ORDERS	47
Introduction:—Sending of Invoice, Shipping Documents, &c. (170-174)	47
Body:— <i>Re</i> Goods, Delivery, Shipment, &c. (175-180)	47
Conclusions (181-189)	48

Forwarding Packages for Shipment.

11.—ADVISING FORWARDING AGENT (190-191)	50
12.—INSTRUCTIONS GIVEN, CARRIED OUT BY FORWARDING AGENT (192-193)	50

Arrival of Sendings.

13.—APPROVAL OF SENDINGS	52
Introduction (194-196)	52
Body (197-200)	52
14.—DISAPPROVAL OF SENDINGS	53
Introduction (201)	53
Body:— <i>Re</i> Average, Goods Damaged, Deficiency (202-210)	53
Quality (211-218)	54
Price (219)	55
Allowance Claimed (220-225)	55
Goods Left at Disposal (226-228)	56
15.—REPLIES TO DISAPPROVAL OF SENDINGS	56
Expressing Astonishment, Regret (229-233)	56
Claim not entertained (234-237)	57
Claim entertained (238-241)	58
Offer of Compensation (242-246)	58
Refusal of Compensation (247-252)	59

Accounts Current, Statements, &c.

16.—SENDING ACCOUNTS CURRENT, STATEMENTS, &c.	61
Introduction (253-255)	61
Body:— <i>Re</i> Examination (256-258)	61
Payment (259-260)	62
Conclusions (261-263)	62

	PAGE
17.—ACKNOWLEDGING ACCOUNTS CURRENT, STATEMENTS, &c. ...	62
Introduction (264-266) ...	62
Body :—Conformity (267-268) ...	63
Errors and Omissions (269-274)... ..	63
Conclusion (275) ...	64
Remittances, Payments, &c.	
18.—REMITTANCE SENT (276-279)... ..	65
19.—REMITTANCE ACKNOWLEDGED (280-283) ...	65
20.—REMITTANCE REQUESTED. ...	66
Introduction (284-286) ...	66
Body (287-289) ...	67
21.—REMITTANCE INSISTED UPON (290-300) ...	67
22.—RESPITE REQUESTED (301-316) ...	69
23.—RESPITE GRANTED (317-320) ...	71
24.—RESPITE REFUSED (321-323)... ..	71
Drafts.	
25.—ADVISING DRAFTS ...	73
Introduction (324-327) ...	73
Body and Conclusion :—Commending Draft to Protection (328-332) ...	73
26.—DRAFTS APPROVED OF (333-334) ...	74
27.—DRAFTS REFUSED OR MODIFIED (335-339) ...	74
Inquiries respecting Foreign Firms.	
28.—INFORMATION ASKED FOR ...	76
Introduction (340-343) ...	76
Body :—Asking for Information (344-348) ...	76
Assurance of Discreet Use of Information (349-350)	77
Conclusions (351-352) ...	77

	PAGE
29.—REPLIES TO INQUIRIES RESPECTING FOREIGN FIRMS ...	78
Introduction and Body :—(a) Favourable (353-362) ...	78
(b) Unfavourable (363-376) ...	79
(c) Vague and Evasive (377-380) ...	81
Conclusions :—Responsibility Declined (381-383) ...	81
Letters of Introduction and Letters of Credit.	
30.—SUPPLYING LETTERS OF INTRODUCTION AND OF CREDIT ...	82
Introduction (384-386) ...	82
Body :—Object of Journey, &c. (387-389) ...	82
Re Payments (390-394) ...	83
Asking for Assistance (395-397) ...	83
Offering Thanks, &c. (398-404) ...	84
31.—ACKNOWLEDGING LETTERS OF INTRODUCTION, &c. (405-409) ...	85
General Offers of Services.	
32.—OFFERS BY COMMISSION AGENTS, BUYERS, &c. ...	86
Introduction (410-414) ...	86
Body :—Special Advantages Offered (415-417) ...	86
Assurance of Zeal and Attention (418-422) ...	87
33.—OFFERS BY CLERKS, &c., APPLYING FOR SITUATIONS ...	87
Introduction (423-425) ...	87
Body :—Re Knowledge, Experience, &c. (426-433) ...	88
References (434-438) ...	89
Assurance of Zeal and Attention (439-440) ...	90
3. ENGLISH TRANSLATION OF THE SPANISH TEXT.	
Private and Business Letters ...	93-162
4. QUESTIONS FOR CONVERSATIONAL EXERCISES.	
Private and Business Letters ...	165-204
5. EXERCISES TO BE RENDERED INTO SPANISH.	
Private and Business Letters ...	207-235

I.—PRIVATE LETTERS

Facsimile of a Spanish Private Letter.

Sevilla, 16 de Agosto de 1904.

Querido amigo D. Jorge: Cuando
hube el gusto de visitarle en esa el mes
de Abril pasado, me enseñó Vd. una corres-
pondencia comercial, cuyo autor he olvidado.
Es lo que Vd. recuerda el libro en cuestión.
Le agradecería infinito me mandase un
ejemplar, por correo certificado, á esta su
casa, Alonso el Sabio 11 y 13.

Con pronto como reciba el dicho libro, le
enviaré el importe en un cheque.

Dándole las gracias anticipadas por todo,
disponga Vd. de su afmo. amigo y servidor

R. Aurán

To face page 3.

I.—PRIVATE LETTERS.

How to Set out a Spanish Private Letter.

(See Model Letter, opposite page.)

The Date, see Business Letters, page 17.

The Address.

(a) Friends and Acquaintances.

Querido Carlos :*	Dear Charles,
Mi (más) querido amigo :	My dear Friend,
Mi querido Rodriguez :	Dear Rodriguez,
Mi querido Señor Roca :	(My) dear Mr. Roca,
Muy Señor mío y amigo :	My dear Sir,
Muy Señor mío y apreciable amigo :	Dear Sir,
Estimado amigo mío :	} My esteemed Friend,
Mi distinguido amigo :	

(b) Members of the Learned Professions, &c., Merchants, and other Persons of Respectability and Education.

Muy Señor mío :	Dear Sir,
Muy Sr. mío y de toda mi consideración :	
Muy Sr. mío y de mi mayor respeto :	My dear Sir,
Muy Sr. mío y de todo mi aprecio :	

(c) Ladies.

Apreciable (Estimada) Señorita Flora :	Dear Miss Flora,
Muy distinguida Señorita :	Dear Madam, [unmarried]
Muy Sra. [Señora] mía :	Dear Madam, [married]
Muy distinguida Señora :	} Madam, [married]
Muy estimada Señora :	
Señorita :	Madam, [unmarried]
Señora :	Madam, [married]

* Note that the colon is used in Spanish, instead of a comma.

The Envelope, see II., Business Letters, under "The Address," page 17.

- (a) Sr. D.* Carlos Ribero, *Charles Ribero, Esq.*
Puerta del Sol 13†, *(Mr. Charles Ribero,)*
MADRID. 13, Puerta del Sol,
Madrid.
- (b) Señorita D.* Juanita Morales, *Miss J. Morales,*
Señora D.* Isabel Rubio de Sanchez,*** *Mrs. Sanchez,*
Calle Francos 37, 37, Calle Francos,
SEVILLA. Sevilla.
- (c) Sr. D. José Sarmiento, *Prof. Joseph Sarmiento,*
Catedrático,‡ 26, Calle Arenal,
Calle Arenal 26, Madrid.
MADRID.

Beginnings of Letters.

Recibí [Acabo de recibir] su apreciable carta [tarjeta postal] del 10 corete. y me apresuro á contestarla manifestándole . . .

Su amable [atenta] carta del 29 ppdo. [or p.pdo = próximo pasado (mes)] me ha dado tanto placer [me ha ocasionado gran satisfacción].

En contestación [respuesta, Contestando] á su favorecida [grata, grato escrito] celebro mucho poder participarle [decirle] que . . .

Le doy á Vd. muchas gracias por su atenta [amistosa] carta del 16 del pasado mes y le ruego me dispense que no le haya escrito antes [. . . por el gran retraso en contestarla].

Siento muchísimo saber [enterarme] en este momento que . . .

* The abbreviation for *Don* is generally used together with *Señor*; a Christian name must always follow *Don*.

† The number of the house is usually placed *after* the name of the street.

** (See a) The abbreviation for *Dña.*, which must be used before Christian names only; it is often preceded by *Señora* or *Señorita*.

*** See page 18, II.—Business Letters, "The Address" (a) *

‡ Titles are placed *after* the name; *Sr. D.* [Señor Don] is equivalent in force to *Mr.* or *Esq.*, see page 17, II.—Business Letters, "The Address" (a).

La bondad que Vd. se ha servido demostrarme hasta ahora me disculpará que de nuevo le incomode [vuelva á incomodarle (molestarle)] con el asunto S. [que me permita acudir (recurrir) á su complacencia en el asunto siguiente].

Endings of Letters.

(a) Friends and Acquaintances.

- Quedo de Vd. sincero amigo y *Yours sincerely,*
S. S. [=seguro servidor] *Your sincere Friend,*
Se repite á sus órdenes este su *Yours very truly,*
muy atº [=atento] y S. S.
Saludo á Vd. cordialmente [afec- *Yours most sincerely,*
tuosamente] y quedo con un *Your most sincere Friend.*
apretón de manos como siempre
suyo afmo [=afectisimo] y leal
amigo. . . .
Concluyo la presente asegurándole *Your sincere Friend,*
á Vd. de mi constante amistad.
Suyo afmo amigo . . .
Cuento Vd. siempre con la sin- *Faithfully yours,*
ceridad de su fiel amigo . . . *Your faithful Friend,*
Con afectuosos [mis más expresi- *With kind(est) regards, I*
vos] recuerdos me repito [me *remain, Yours sincerely,*
ofrezco] á las órdenes de Vd. y
quedo su más atº y S. S.
Mandando mil recuerdos [memo- *With kind regards to your*
rias] á su Señor Padre, quedo *father, Believe me, Sin-*
como siempre su afmo y atº *cerely yours.*
amigo . . .
Sin más [otro particular] por hoy me *With kind regards (compli-*
pongo á los pies de su apreciable *ments) to your wife, I*
Señora quedando de Vd. atº y *remain, Yours very truly.*
S. S. [=seguro servidor] . . .

(b) Strangers and Persons of Superior Position, &c.

- Suplico á Vd. reciba la seguridad *I beg to remain, Sir, Yours*
de mi más perfecta [alta] con- *most respectfully (obedi-*
sideración, con la que quedo de *ently).*
Vd. afmo y S. S. Q. B. S. M.*
Tengo el honor [la honra] de
ofrecerle á Vd. mis respetos y
quedo su más attº. y S. S.

Asegurándole, Señora, la manifestación de mi particular estima, quedo, [me repito] de Vd. su más att^o. y S. S. Q. B. S. P.*

Sírvase Vd. aceptar, Señor [Caballero, Señora], la expresión de mi más alta consideración, con la que quedo [soy] suyo más att^o. y S. S.

[Q. B. S. M. (P.)]*

*Believe me, (dear) Madam,
Yours very respectfully
obediently).*

*Your obedient
servant (Yours most re-
spectfully).*

1. INVITATIONS.

1. El Señor y la Señora Sanchez presentan sus (afectuosos) respetos [saludan atentamente] al Señor Jones† suplicándole [y le suplican] les haga el honor [la honra] de acompañarles á comer [á su mesa] (en esta su casa) *el jueves próximo á las seis de la tarde.*

Contestación suplicada.

Calle Arenal 37.

2. El Señor Jones ofrece sus respetos al Señor Sanchez y Señora y acepta gustoso el convite [la invitación] que acaban de hacerle [y tendrá el honor de acudir á la invitación que se han dignado enviarle], para cuyo fin tendrá el honor de presentarse á la hora fijada.

Puerta del Sol 37.

Lunes por la tarde.

3. El Señor Jones siente muchísimo que compromisos anteriores [una leve indisposición, un viaje de imperiosa necesidad, &c.] le impidan aceptar la invitación del Señor y de la Señora de Sanchez, para el jueves próximo. (Les ruega acepten sus excusas y respetuosos afectos.)

4. Querido Señor Jones,

Se representa esta noche una nueva Comedia de Victoriano Sardou y tengo la intención de ir al teatro. Si Vd. tiene tiempo de acompañarme [venir conmigo], me hará

* See page 22, II.—Business Letters (Endings of Letters*).

† Invitations to dinners, suppers, balls, &c., are usually sent by means of printed cards, the names, dates, &c., being filled in.

[ocasionará] gran placer [espero que me proporcionará el gusto de su compañía. Tendré doble placer en ver la pieza, si Vd. me acompaña].

En espera de su contestación quedo suyo aff^{mo} y S. S.

Q. B. S. M.

Francisco Alá.

5. Siento muchísimo el verme obligado á rehusar [tener que renunciar á, no poder aceptar] la invitación que Vd. ha tenido á bien [se ha servido] enviarme, puesto que un asunto de la mayor importancia me ocupará enteramente esta noche y no me dejará otro placer [tiempo más] que pensar en Vd. y desearle que se divierta mucho.

2. CONGRATULATIONS.

(a) *Compliments of the Season.*

It is customary in Spain, &c., to send congratulations at the New Year. A printed card, which may be either an ordinary visiting card, or a special card, is sent conveying wishes suitable to the occasion, e.g.:

Jorge Rodríguez
tiene el honor de enviar sus
felicidades por el cambio de año.

Special Card.

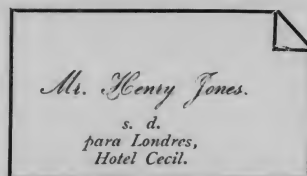
*Al Señor Sanchez saluda
atentamente*
Mr. Henry Jones.
y le felicita para el año
nuevo.

Visiting Card.

A visiting card may also be used for conveying congratulations on the Saint Day of the Saint after whom the person has been named. The name-day is celebrated in Spain (and in Roman Catholic countries generally) instead of the actual birthday of the person, e.g.:

*Al Señor D. José Aguirre
saluda atentamente*
Mr. Henry Jones.
y le felicita en el día de su
Santo.

In a similar way, the visiting card is used for certain other purposes instead of a letter, e.g., when condoling, a card with the upper right corner folded backwards should be personally handed to the caretaker. Should you pay a visit and find your friends absent, you leave your card with the caretaker (the upper right corner folded forwards), and should you wish to say goodbye, you either (a) send your card by post or messenger unfolded, or (b) personally leave it at the house with its upper right corner bent forward, in either case writing under the name "*s. d.*" = *se despide*, and adding the address to which letters, &c., may be forwarded, e.g. :



6. Muy Sr. mío y de mi mayor respeto :

La bondad [amabilidad] que Vd. me ha siempre demostrado, y la protección que se sirvió darme [con que . . . favorecerme] en varias ocasiones me impulsan [obligan], en la entrada de año, á ofrecerle el tributo de mi homenaje y de mi agradecimiento, añadiendo los votos más sinceros que hago por su salud y prosperidad.

Le suplico á Vd. reciba con la bondad que le caracteriza la expresión de mi sincera gratitud y créame su más att^a y S. S.

Q. B. S. M.

(b) *Special Occasions.*

7. Celebro muchísimo [de veras] saber que Vd. ha logrado (obtener) el puesto solicitado. Por fin se le ha hecho á Vd. justicia, pues nadie es más idóneo [apto, á propósito] que Vd. para desempeñar el cargo á entera satisfacción.

Estoy convencido de que no se quedará ahí, pero que con el tiempo, (debidamente)apreciado por sus Señores jefes, será elevado á una posición superior.

8. Me dijeron que le habían otorgado á Vd. la Gran Cruz [&a.], y efectivamente los diarios de hoy confirman tan agradable noticia. Sirvase Vd. pues aceptar mis felicitaciones, que son tan sinceras como desinteresadas, pues esta distinción, habiéndola Vd. obtenido sin solicitudes, ha sido acordada al mérito mismo. Esperando la oportunidad para poder expresarle [reiterarle] verbalmente mis felicitaciones, me repito de Vd. su amigo y S. S.

Q. B. S. M.

9. Por fin ha salido Vd. de la terrible enfermedad que amenazaba su vida y que tanto nos tenía preocupados [inquietaba] á todos. Cada día esperábamos con impaciencia noticias sobre el estado de su salud, las que siendo malas, nos desconsolaron, y nos dieron otras esperanzas cuando se anunció su convalecencia [una mejoría].

Gracias á Dios, estamos fuera de estas penosas alternativas y Vd. está mejorando; pero no puedo aconsejarle demasiado que no abuse de sus fuerzas que no vuelven sino poco á poco [paulatinamente]; pues, ante todo hay que evitar una recaída, que es muchas veces [á menudo] peor que la enfermedad misma.

Deje Vd. hacer á la naturaleza y al tiempo, estos dos grandes médicos, y pronto tendremos el gusto de saludarle [verle] entre nosotros, mucho más fuerte y mejor que nunca.

3. **CONDOLENCE.***

See also 2. Congratulations (a).

10. Muy Sr. mío y amigo :

La inmensa desgracia [El gran infortunio] que le ha pasado [acontecido, ocurrido] á Vd. debe pesarle tanto

* Deaths are announced to friends, &c., by large black-edged circulars. These serve at the same time as an invitation to the funeral, see page 10.

más cuanto menos lo esperaba, y la herida de su corazón será terrible, pues su Señora Esposa (q.e.p.d. = que en paz descanse) es digna de sus lágrimas por haber sido lo más amable de alma y corazón [por sus excelentes cualidades del corazón y del alma].

Sin embargo, no se deje Vd. desanimar y muestre al mundo [or: Sin embargo espero que Vd. soportará con fuerte ánimo su suerte tan triste mostrando al mundo] que la pérdida [tan infausto acontecimiento] no puede abatirle. Por lo demás puede Vd. estar seguro de que me asocio sinceramente á [siento sinceramente] su dolor quedando como siempre su affmo. amigo y s.s.q.b.s.m.



R. I. P.

La Señora

Doña Manuela Castelar y Vila de Iriarte

falleció ayer 2 de Abril de 19.., á las tres de su mañana.

Su desconsolado esposo D. Enrique Iriarte; sus hijos D. Vicente, Doña María, Doña Faustina y D. Ramón; su hermano D. Jorge, y demás parientes

Ruegan á sus amigos la encomienden á Dios y asistan mañana 4, á la conducción del cadáver desde la casa mortuoria, Calle Mayor 73, al cementerio del Este; por lo que recibirán favor.

4. INQUIRIES, REQUESTS, &c.

11. Muy Señor mío: Me han dicho que tenía Vd. relaciones íntimas con el Sr. N. y me permito rogar á Vd., confiando en su bondad bien conocida y el interés que tuvo á bien

demostrarme en varias ocasiones, me dé una carta de recomendación para dicho señor. Tengo que solicitarle un servicio importante y estoy convencido de que me dispensará una acogida favorable, gracias á la consideración general de que Vd. goza con él.

Esperando que me dispense [haga] Vd. este favor, quedo como siempre suyo atento y S. S. Q. B. S. M.

12. Amigo (mío):

Vengo á suplicarle me haga un favor que no se puede pedir sinó á un verdadero amigo. Me encuentro [hallo] en un apuro pecuniario [Estoy corto de fondos] por no haber recibido cierto pago con que contaba [porque mis padres no me han mandado todavía el cheque para este mes, &a.] y necesito unas Pesetas . . . que podría restituírle dentro de pocos días. ¿Puede Vd. prestarme [adelantarme] dicha suma?

Contando con [Confiando en] su amistad y dándole mis más expresivas gracias anticipadas le saluda afectuosamente su affmo. amigo y S.S. q. b. s. m.

13. Quisiera muchísimo encontrarle á Vd. para hablarle de cierto [un] negocio que he de proponerle. Sírvasse Vd. decirme á qué hora le podré encontrar en su casa, á menos que prefiriera venir á la mía.

14. Estimado Señor X: Tengo la intención de ir á Paris para pasar allí tres ó cuatro semanas, pero no conociendo á nadie fuera de Vd., le quedaría agradecido si se sirviera indicarme alguna fonda [alguna casa de huéspedes] de precios moderados [no demasiado elevados]. Ya que Vd. conoce perfectamente la plaza de Paris, estoy seguro de que podrá ayudarme; quisiera vivir muy cerca de los grandes bulevares.

Dándole gracias anticipadas por el favor y rogándole dispense la molestia, estoy siempre á su disposición para servirle en caso parecido y quedo suyo affmo. y S. S. Q. B. S. M.

15. Muy Sr. mio: El dador [portador] de la presente es el Sr. N., quien vive en esta ciudad (plaza) y goza de mi entera estimación y amistad. Necesita algunos informes, y hasta un poco de protección en un asunto que él mismo le explicará, y creo que Vd. podría serle útil. Obligándole me obligará Vd. á mi mismo [es igual si lo fuera para mí], por lo cual le quedaré siempre agradecido. Quedo de Vd. affmo. y S. S. Q. B. S. M.

16. Saliendo de Paris olvidé en el coche [simón] No. 1346 mi paraguas de seda, cuyo puño está marcado MS. Es un regalo que me hizo mi hermana y me importa mucho recobrarlo. Le quedaría agradecido si se sirviera hacer la correspondiente reclamación, enviando dho. [= dicho] paraguas bajo mis señas actuales "Hôtel Gare Maritime," Calais.

Sírvase Vd. dispensar esta molestia y créame su siempre affmo. y S. S. Q. B. S. M.

17. Adjunto le devuelvo á Vd. el libro que tuvo á bien prestarme; en verdad es tal cual Vd. me dijo, interesante y á la vez instructivo.

Aprovechándome de su amable oferta [ofrecimiento] poniendo su biblioteca á mi disposición, le quedaría agradecido si remitiera [entregara] al portador algunos otros volúmenes del mismo genero [de la misma clase].

Dándole gracias anticipadas, me ofrezco á sus órdenes de Vd. quedando affmo. y S. S. Q. B. S. M.

18. Tuve el gusto de escribirle á Vd. en fecha 15 del ppdo. (mes) solicitándole algunos informes que me son indispensables.

Ya le escribí el mes anterior sobre el mismo particular sin que hasta ahora hubiese recibido contestación á mis dos cartas.

No sé á qué causa atribuir su silencio y me permito, por lo tanto, volver á suplicarle á Vd. se sirva favorecerme con su respuesta á la mayor brevedad.

La ruego á Vd. dispense esta molestia y créame su siempre atento y S. S. Q. B. S. M.

19. Amigo mío: No puedo comprender del todo su silencio. ¿Qué hace Vd.? ¿Está enfermo ó ha dejado Paris? Desde hace tres meses estoy esperando carta de Vd. de un día á otro, pero nada llega.

Estoy muy lejos de atribuir este silencio á alguna tibieza de su amistad para conmigo, su mejor amigo; supongo que tan solo se trata de un poco de negligencia. Para castigarle, no le diré nada con respecto á mí y á nuestros otros amigos, pero quedo aguardando una larga y detallada carta de Vd. á fin de [para] obtener una compensación (apropiada) por la privación de sus noticias.

20. No me será posible acudir á su amable invitación como le había dicho á Vd., puesto que dos amigos míos del extranjero, á quienes no he visto por mucho tiempo, me anuncian su llegada á esta para el mismo día en que tendrá lugar la tertulia de Vd. y no podré abstenerme de pasar con ellos el tiempo de su estada [estancia] en esta.

Le ruego á Vd. me dispense y quedo como siempre suyo affmo. amigo y S. S. Q. B. S. M.

II.—BUSINESS LETTERS

Facsimile of a Spanish Business Letter.

Nottingham, 15 de Abril de 1904.

D^{ra}. Sanchez y Cia,

Sevilla.

Muy D^{os}. m^{ros}.: Sentimos muchísimo al informarles que circunstancias imprevistas nos impiden poder ejecutar para la época indicada el pedido que tuvieron á bien conferirnos por mediación de n^{ro}s. viajeros, D. José Beaumont, pero los aseguramos que buscaremos todo lo pronto para hacer el envío dentro de tres ó cuatro semanas.

Siempre á sus órdenes, nos repetimos de V^{da}. atdo. S. S.

W. A. S. M.

The Lace Manufacturing Co.
pro L^a Sánchez y Cia

II.—BUSINESS LETTERS.

How to Set out a Spanish Business Letter.

(See Model Letter, opposite page.)

The Date.

Leeds, 1 ^o * de Marzo (de) 19..	<i>Leeds, 1st March, 19..</i>
Londres, Marzo 3 de 19..	<i>London, March 3rd, 19..</i>
Bradford, en (or á) 25 de Marzo de 19..	<i>Bradford, 25th March, 19..</i>
Nottingham y Abril 23 de 19..	<i>Nottingham, April 23rd, 19..</i>
Nottingham, lunes 19 de Enero de 19..	<i>Nottingham, Monday, January 19th, 19..</i>

The Address.

(a) Señor D. Antonio Río, Calle de Enramada, No. 10, MADRID.	<i>Mr. Antonio Río, 10, Enramada Street, MADRID.</i>
(b) Señores Río y Gonzalez, Señores Gonzalez y Cia., Señores V ^{da} é Hijos de A. Río, Señores F. Rodriguez Hermanos, BARCELONA.	<i>Messrs. Río & Gonzalez, Messrs. Gonzalez & Co., Messrs. Widow A. Río & Sons, Messrs. F. Rodriguez Brothers, BARCELONA.</i>

When writing to a company (firm consisting of several individuals), *Señores* is prefixed to the names.

(c) (Á la) Librería Durand H ^{nos} , Banco Anglo-Hispano, MADRID.	<i>Messrs. Durand Brothers, Booksellers, The Anglo-Spanish Bank, MADRID.</i>
--	--

Instead of prefixing *Señor* or *Señores*, other general names are sometimes used.

(d) Sr. [Señor] Director del Banco Anglo-Hispano, MADRID.	<i>The Manager (Director) of the Anglo-Spanish Bank, MADRID.</i>
---	--

Letters to Banks, &c., are sometimes addressed to the Manager.

* With the exception of *el primero*=the first, which is abbreviated 1^o, the cardinal numbers are used in Spanish for dates.

(e) Señora D ^a Carmen Muñoz de Ala,*	Mrs. (George) Ala,
Señoras Serrano Hermanas,	Mesdames Serrano Sisters,
	(married ladies),
Señorita D ^a Emilia Flores,	Miss Emily Flores,
Señoritas Rodriguez,	The Misses Rodriguez,
Calle Arenal No. 17**,	17, Arenal Street,
MADRID.	MADRID.

The above addresses are written on the envelopes, and precede the letter proper, i.e., in the letter proper, a little below the above address (to the left), a suitable "salutation" is placed, similar to one of the examples given below.

Muy Señor mío:	Dear Sir,
Muy Señor nuestro:***	Dear Sirs,
Muy Señores míos:	Dear Sirs, or
Muy Señores nuestros:***	Gentlemen,
Muy estimada(s) Señora(s):	(Dear) Madam,
Muy estimada(s) Señorita(s):	Mesdames,

The Envelope.

Other remarks are often inscribed on the envelope in addition to the address, as, e.g.:

Envío de José García Moscardó, Calle del Pino No. 6, Barcelona.

From Joseph Garcia Moscardó, 6, Pino Street, Barcelona.

Señor D. Francisco Gonzalez,	M. Francisco Gonzalez,
en casa de los	c/o Messrs. Rodriguez Bros.,
Srs. Rodriguez Hermanos,	37, Montera Street,
Calle Montera 37,	MADRID.
MADRID.	

* A married lady keeps her maiden name and adds her husband's name to it by prefixing *de*; *de*, therefore, in Spanish, does not denote nobility, as it does in French.

** In sending letters to Madrid, Barcelona, and other large towns, the name of the street and the number of the house should always be indicated on the envelope.

*** *Nuestro(s)* must be used when the letter is written by a company (firm consisting of several individuals).

Certificado	Registered.
Valor: Trescientas Pesetas.	Value: Three Hundred Pesetas
Impresos.	Book-post, or Printed Matter.
Papeles de negocio.	Commercial Papers.
Muestras sin valor.	Patterns of no value.
Precisa [Urgente].	Urgent, or Important.
Á reexpedir.	Please forward (send on).
Particular.	Private (Personal), to be handed over to addressee in person.
Presente.	Local.
En lista (de correos), or Poste Restante.	To be called for (Poste Restante).

To obtain post restante letters, the addressee must prove his identity by presenting a passport, or some envelopes of letters received by him. Letters containing money or valuables are only handed over on the presentation of a passport, and sometimes even additional proofs of identity are required.

Beginnings of Letters.

Initial Correspondence.

Tenemos {	el honor de	}	manifestar	}	á Vd(s). que . . .
	el gusto de		comunicar		
	el placer de		avisar		
	la satisfacción de		informar		
Nos cabe el gusto de			prevenir		
El objeto de la presente es			participar		
Sirve la presente para			poner en su conocimiento		
La presente {	tiene por objeto	}	que . . .	}	
	tiene por fin				

Mi amigo, D. F^{co} S., ha tenido á bien favorecerme con [darme] la dirección de Vds. diciéndome á la vez que . . .

Permítanme dirigirme á Vds. para solicitar su buen consejo en el asunto siguiente.

Nos permitimos requerir [acudir á] su complacencia (de Vds.) enviándoos [remitiéndoles] adjunto [bajo este pliego]

Durante mi estada [estancia] en Paris en el curso del último [pasado] mes supe que . . .

Les suplicamos á Vds. se sirvan dispensarnos si volvemos [que volvamos] á molestarles con el asunto . . .

Bajo los auspicios [la recomendación] del Señor S. nos permitimos [nos tomamos la libertad de] preguntarles á Vds. si . . .

Estamos reconocidos al Sr. S. de esta por la dirección de Vds. y nos permitimos [nos tomamos la libertad de] . . .

Referring to an Interview, &c.

Cuando en Diciembre ppdo. tuvimos el gusto de saludar en esta á su estimado Señor S. [recibir la grata visita de su estimado Señor S.] le prometimos que . . .

Aunque no tengo el [carezco del] gusto [honor] de conocerle á Vd. personalmente [Sin tener el honor de ser conocido de Vd. personalmente], me tomo la libertad de preguntarle si . . .

Apovechándonos del permiso que Vds. tuvieron á bien [se sirvieron] darnos con su atta. 10 corr^{te}, nos permitimos . . .

Refiriéndonos á la entrevista [conversación] que tuvimos con su estimado Señor S. en el día 10 corr^{te}, nos permitimos . . .

Por orden de nuestro Señor S. tenemos el gusto de informar á Vd. que . . .

Referring to a Letter.

Refiriéndonos á	}	nuestra carta de(l) . . .
Nos referimos á		
Confirmándoles		
Les confirmamos á Vds.		
		nuestro escrito de(l) . . .

Nuestra carta de fecha 10 actual, cuyo contenido les confirmamos, se cruzó con la suya del mismo día [de igual fecha].

Seguimos careciendo de su respuesta [contestación] á nuestra carta del 8 corr^{te} [á la pregunta que les hicimos el día 8 corr^{te}] y nos permitimos . . .

Nuestra última carta lleva la fecha del 15 de Enero ppdo.

Acknowledging Receipt of a Letter.

Su atta. de antes de ayer no llegó á nuestro poder sino después de la salida del correo.

Pasando en silencio el contenido [Silenciando los puntos conformes] de su atta. fechada . . .

Pasamos en silencio su atta. 16 del actual que no exige [requiere] contestación [respuesta, no ofrece réplica].

Nos es muy grato [Celebremos muchísimo] saber por su atta. 10 corr^{te} que . . .

Sentimos muchísimo saber en este momento que . . .

Sentimos mucho tener que [el] informarle á Vd. que . . .

Replying to a Letter.

En contestación á	}	su grata del . . .
En respuesta á		
Contestando á		
Acusamos á Vd. recibo de		
Somos favorecidos con [por]		
Poseemos		
Obra en nuestro poder		
Tenemos á la vista		
Tenemos al frente		
Acabamos de recibir		
Recibimos en este momento	}	su atenta [atta.] del . . .
Tuvimos el gusto de recibir		
Hemos recibido		
Nos apresuramos á contestar á		su estimada del . . .
		su apreciada del . . .
		su carta del . . .

Su atta. 8 del actual ha llegado [llegó] á nuestro poder [vino á nuestras manos].

Estabamos á punto de escribirle á Vd. con respecto al asunto S. cuando recibimos su atta. 3 del actual.

De conformidad con [Según, Conforme á] las instrucciones contenidas en su atta. 6 del actual . . .

Sírvanse Vds. dispensarnos que no contestemos hasta hoy á su atta. 15 del ppdo. mes.

Nos fué [ha sido] imposible (el) contestar antes á su atta. 15 del corriente, puesto que . . .

Á su debido tiempo [Oportunamente] recibí su atta. 19 del ppdo. (mes), pero mis muchas ocupaciones me impidieron contestarla hasta ahora [hasta la fecha].

Endings of Letters.

Quedamos de Vds.	} atos y S. S. (Q. B. S. M.*) [=atentos y seguros servidores (que besan sus manos)].
Somos de Vds.	
Nos repetimos de Vds.	

Tenemos el honor de ofrecernos á la disposición de Vd. sus muy atos y S. S. q. b. s. m.

Quedamos [Nos ofrecemos] á las órdenes de Vd. afmos [afectísimos] y S. S. Q. B. S. M.

En espera de sus gratas noticias	} quedamos somos nos ofrecemos nos repetimos	} de Vd(s). attos [affmos.] y S. S. Q. B. S. M.*
Esperando leerles (á vuelta de correo)		
Esperando sus siempre apreciadas noticias		
Esperando el honor de sus nuevas órdenes		
En espera de su contestación		
Aguardando sus prontas noticias	} por hoy por este momento por este correo	
Sin otro particular		
Sin más		
Sin más de momento		

* In Spain it is customary to always add "Q. B. S. M." in writing to gentlemen, for "Q. B. S. P." = *que besa(n) sus pies* when addressing ladies; but in business letters to, and from Spanish America this phrase is suppressed. The concluding sentence, corresponding to "Yours truly," is expressed by "*Saluda(n) á Vd(s).*"
S. S. S. [su(s) seguro(s) servidor(es).]

Contando con [En espera de] su pronta contestación [respuesta], nos ofrecemos suyos affmos. y S. S. (Q. B. S. M.).

Estamos aguardando con impaciencia [con ansia] sus noticias ulteriores y quedamos de Vds. affmos. y S. S.

Esperamos [Aguardamos] su contestación sin (el menor) retraso [á (con) la mayor brevedad] y quedamos [nos ofrecemos, nos repetimos] suyos affmos. y S. S.

En espera de vernos [ser] pronto favorecidos con sus gratas órdenes, tenemos el gusto [honor] de ofrecernos de Vds. muy atos y S. S. Q. B. S. M.

Esperando [En la confianza de] que se sirvan [servirán] seguir favoreciéndonos con sus gratas órdenes, nos ofrecemos de Vds. attos y S. S. Q. B. S. M.

Aprovechamos la [esta] oportunidad para ofrecernos á sus nuevas órdenes quedando de Vds. affmos. y S. S. Q. B. S. M.

Esperando el favor de sus nuevas órdenes, quedamos de Vds. afmos y S. S. q. b. s. m.

Siempre á sus órdenes [á la disposición de Vds.], nos repetimos suyos afmos y S. S. q. b. s. m.

En nuestra próxima les daremos á Vds. más detalles [pormenores] sobre el particular. Entretanto [En el interín] quedamos suyos affmos. y S. S.

Sintiendo muchísimo no poder servirle [no poder corresponder á sus deseos], nos ofrecemos de Vds. affmos. y S. S.

Esperando [Confiando] que la presente llegue á tiempo para evitar [impedir] consecuencias desagradables, somos de Vds. affmos. y S. S. Q. B. S. M.

En la espera de tener pronto la oportunidad para poder corresponder á sus servicios, nos ofrecemos de Vds. affmos. y S. S. Q. B. S. M.

Siempre á sus órdenes para corresponder á sus servicios [á sus favores], nos ofrecemos suyos affmos. y S. S. Q. B. S. M.

OFFERS OF GOODS.

I. VOLUNTARY OFFERS.

INTRODUCTION.

1. Sentimos muchísimo carecer de sus gratas noticias [órdenes] desde (hace) algún tiempo, y nos tomamos la libertad de [nos permitimos] recordarles nuestros servicios sometiéndoles [acompañándoles] nuestra última lista de precios [de los precios corrientes].

2. Con sentimiento echamos de ver que desde hace tiempo nos encontramos [estamos] sin [estamos privados de] sus apreciables órdenes.

3. Hace mucho tiempo que estamos careciendo de sus gratas [apreciadas] órdenes, así es que nos permitimos [formulamos la presente con el objeto de] volver á ofrecerles nuestros servicios [volver á encarecerles nuestro ministerio].

4. Por conducto del Sr. Dubois he sabido que Vds. hacen gran consumo [que son Vds. compradores de grandes partidas] de lana de este distrito, y estando yo en estado [condiciones] de servirles (en este respecto) á su entera satisfacción, me tomo la libertad de ofrecerles mis servicios.

5. Deseosos de entrar en [anudar] relaciones con su apreciable casa de Vds., nos permitimos dirigirles la presente con el fin [objeto] de acompañarles nuestra última lista [nota] de precios [nuestro último precio corriente].

6. Bajo los auspicios de su antiguo amigo, D. R. Durand, quien nos animó [indujo] á ofrecerles nuestros servicios [á hacerles oferta de nuestros servicios], nos tomamos la libertad de remitirles [trasmitirles, enviarles] bajo (este) pliego [bajo sobre] nuestro catálogo.

7. Tenemos el gusto [placer, honor] de remitirles [enviarles] por este mismo correo una muestra de . . . sobre

[á] la cual llamamos [dirigimos] muy particularmente su atención. Les rogamos [suplicamos] á Vds. se sirvan hacer un ensayo (con ella) [se sirvan someterla á un ensayo, ensayarla] y no dudamos que quedarán [estarán] enteramente satisfechos [resultará á su entera satisfacción] para favorecerlos (una vez más) con sus gratas órdenes.

BODY—Re Price.

8. La baja considerable que está sufriendo [experimentando] la seda es muy favorable para cubrir su consumo [sus necesidades, hacer sus compras] para el invierno.

9. Hay toda apariencia de que una subida [un alza] considerable en estos artículos no tardará en sobrevenir [tener lugar].

10. Tenemos todavía un pequeño saldo [resto] de esta seda en almacén, la que le cederíamos á Vd. á un precio muy reducido [barato, bajo, módico].

11. Nos permitimos llamar [dirigir] su atención muy particularmente [especialmente] sobre los dibujos 615—675 que actualmente están de moda [en boga] y la demanda de ellos es muy fuerte.

12. Con el único objeto de obtener una pronta salida [venta] de este artículo [Es solamente (únicamente) para . . . que] hemos fijado [cotizado] un precio tan barato [bajo], y esperamos [confiamos (en)] ser favorecidos con [por] sus gratas órdenes.

13. Esperamos que este precio tan bajo [barato, módico] le inducirá [animará] á Vd. á favorecerlos [honrarnos] con sus gratas órdenes, á cuya ejecución será dispensada [dedicada] toda [la mayor] atención.

14. Para deshacernos de estos géneros [estas mercancías] se los [las] ofrecemos á Vd. á menos del (precio de) costo [coste].

15. Lo ofrecemos [cedemos] esta partida á 2s., ó sea á un penique menos que el precio del día [precio actual].

16. Tomando [Pidiendo] grandes cantidades, vendemos [cedemos] la mercancía á un precio aun más barato [reducido].

17. Tomando [En caso que Vd. pida] 250 kilogramos ó más estamos prontos [dispuestos, nos ofrecemos] á darle [concederle, cargarle] un precio de preferencia [el precio por mayor], *or* una rebaja [una reducción en el precio] de 5 %. En el caso de pedir menos de 100 kg. se aumenta el precio en [el precio es aumentado en] un 10 %.

18. Estamos convencidos [seguros] de que ninguna otra casa puede [está en condiciones de] venderle [procurarle] mejores calidades á los precios nuestros.

Re Patterns.

19. Con mucho gusto pondremos á su disposición algunas muestras para que Vd. pueda escoger [hacer su elección].

20. Por este mismo correo le remitimos á Vd. un paquete conteniendo muestras de varios artículos [géneros] convenientes [á propósito, que convienen] para ese mercado y adjuntamos á [é incluimos en] la presente [le mandamos adjunto (incluso)] una lista de (los) precios.

21. Si lo desea Vd. [En caso de desearlo Vd. (que Vd. lo desee)], le mandaremos [enviaremos] (con mucho gusto) un surtido [una colección] de nuestros artículos para que pueda escoger lo más conveniente [á propósito] para ese [su] mercado.

22. Incluyéndole [Acompañándole adjunto] nuestra última lista de precios, agregamos [añadimos] algunas observaciones sobre el [respecto al (del)] estado actual de este [nuestro] mercado.

23. Mañana les enviaremos [tendremos el gusto de enviarles] á Vds. un nuevo surtido [una nueva colección] de . . . y nos sería muy grato si [celebraríamos muchísimo que] encontrasen Vds. entre estas muestras algunas de su conveniencia [algo de conveniente].

Re Quality.

24. Recomendamos á Vd. muy especialmente [particularmente] los dibujos 620—690, que son mucho más baratos que los artículos de fabricación alemana y superan, en cuanto á la finura de la ejecución, á todo lo que hay en el mercado.

25. Las máquinas que se producen en nuestra fábrica de Beeston no tienen rivales en todo el universo y gozan de un renombre y preferencia indiscutible. Verdad es, que los precios son un poco más altos que los de otras marcas, pero bastará visitar nuestra fábrica y seguir paso á paso la escrupulosa inspección que se dedica á la revisión en el empleo de las primeras materias durante sus varias manipulaciones, para convencerse que nuestras máquinas son superiores á la mejor calidad.

26. Nuestros artículos sobresalen [se distinguen] tanto por los precios baratos [reducidos] como por el buen gusto de los dibujos [por sus dibujos de última novedad].

27. Podemos asegurarles que nuestros géneros, cuya fabricación está confiada á los obreros [operarios] más hábiles poseedores de los instrumentos [herramientas] más modernos, se distinguen [sobresalen] tanto por su buen gusto como por su solidez.

28. Todas las máquinas mencionadas en este catálogo, están construidas con los mejores materiales por mecánicos hábiles, y las garantizamos, por doce meses, contra todo vicio ó defecto de construcción.

Re Delivery.

29. Nos encontramos [Estamos] en la condición [en condiciones, en (el) estado] de ejecutar las órdenes hasta las más importantes en el más corto plazo [muy pronto, dentro de muy breve (poco) tiempo].

30. Estamos provistos de [Tenemos] existencias suficientes y podremos ejecutar sus (gratas) órdenes inmediatamente [sin retraso, muy pronto, prontamente].

Re Terms of Payment.

31. Le concedemos [acordamos, otorgamos] un descuento de 3% por [en caso de] pago al contado.

32. El pago ha de efectuarse en nuestro giro [en letra] á tres meses fecha de la factura [desde la expedición del envío].

33. Condiciones de pago : Un plazo de 3 meses, ó pago al contado con 3% de descuento.

34. Tan luego [pronto] que la expedición se haya efectuado [verificado, haya sido efectuada], le remitiremos [trasmitiremos, enviaremos] á Vd. el conocimiento (de embarque) y la factura girando [librando] á su cargo [contra Vd.] á 3 meses fecha. Creemos que este modo de pago le convendrá.

CONCLUSIONS.

35. Permítanos agregar [añadir] que una larga práctica [experiencia] personal en la fabricación de cintas hasta en sus más mínimos detalles nos pone en grado [condiciones, estado] de hacer frente á toda competencia.

36. Las muestras [Los tipos] que le remitimos bajo pliego le convencerán [demostrarán] que no hay que [no tenemos que] temer ninguna competencia [competencia alguna].

37. Un ensayo le convencerá de la superioridad [excelencia, excelente calidad] de mis géneros [artículos]. Estoy seguro [convencido] de que en esta plaza no hay quien [ninguna casa que] pueda servirle más barato y más pronto.

38. Celebraríamos muchísimo que [Nos sería muy grato si] Vd. nos favoreciera [ser (venir) favorecidos] con un pedido de ensayo [como ensayo], y podemos asegurarle que á su ejecución será dedicada [dispensada] la mayor atención.

39. Podemos asegurarle á Vd. que haremos cuanto (sea) posible [todos los esfuerzos] para satisfacerle [darle satisfacción] bajo [en] todo concepto [en todos respectos].

40. Queden convencidos de que haremos (todo) lo posible [cuanto posible, (todo) cuanto podamos] (en la ejecución) para satisfacerles [contentarles, servirles á su entera satisfacción], tanto con respecto á la calidad como á la entrega puntual [al precio] de los géneros.

41. Podemos asegurarles de antemano que dedicaremos [dispensaremos] la mayor atención [el mayor cuidado (esmero)] á la ejecución de sus gratas órdenes.

42. Pueden Vds. estar seguros [convencidos] de que aplicaremos la mayor atención [el mayor cuidado, todo el cuidado posible] en la ejecución [cumplimentación] de sus gratos pedidos.

43. Le aseguramos á Vd. que le haremos todas las concesiones compatibles con nuestros intereses para [con el fin de] animarle [inducirle] á darnos la preferencia.

44. Dedicaremos [Dispensaremos] el mayor cuidado posible á [en] la ejecución de su grata orden.

45. Haremos todos los esfuerzos posibles [cuanto posible] para ejecutar este pedido [encargo, esta orden] á su entera satisfacción [para corresponder á sus deseos].

2. OFFERS DECLINED.

46. Agradecemos á Vd. [Le estamos agradecidos por] la oferta que se sirvió hacernos [someternos] con [en] su atta. [grata, apreciada] 16 del actual [corriente, del que rige (actua, corre)], y no dejaremos de aprovecharla [hacer uso de ella] en la primera oportunidad [tan luego que necesitemos algo de sus artículos].

47. Sentimos mucho tener que decirle que la seda, aunque es de buena calidad, no conviene [no es á propósito (conveniente)] para nuestro [este] mercado.

48. Sentimos muchísimo no poder transmitirle [confiarle, darle] ningún pedido por el momento [por de pronto], pues tenemos [por tener] todavía bastantes existencias [provisiones] de estos artículos.

49. Sus condiciones difieren [distan] tanto de las ofrecidas [propuestas, concedidas] por nuestros demás amigos [de las que nos ofrecen (conceden) nuestros demás corresponsales] que nos es del todo [de todo punto] imposible aprovechar [hacer uso de] su oferta.

50. Entre las muestras mandadas [enviadas] no hemos encontrado [hallado] nada conveniente [nada que convenga (sirva)], pues para nuestro mercado sirven [conviene] solamente los dibujos de colores vivos. Le devolvemos, en un paquete postal, las muestras sometidas [que se sirvió mandarnos (someternos)].

51. Los dibujos [tipos] que se sirvió Vd. someternos son inferiores en calidad á los que nos entregan [venden, libran] sus competidores [la competencia] á los mismos precios [á igual tipo, á igual (al mismo) precio].

52. Á causa [consecuencia] de la poca demanda [demanda poco considerable] que hay de este artículo, hemos abandonado [suspendido] su venta y sentimos mucho no poder aprovechar [hacer uso de] su oferta.

3. OFFERS REQUESTED.

INTRODUCTION.

53. Estamos para colocar nuestros pedidos para la próxima temporada [estación venidera] y le suplicamos [venimos á suplicarle (rogarle)] á Vd. nos mande sin retraso su colección de muestras.

54. Sirve la presente para suplicar á Vd. se sirva indicarnos el último precio [el precio más barato] al cual [que] podría ejecutar 500 piezas del No. 369.

55. Somos favorecidos con [por] su atta. [atenta, apreciada, grata] de(l) 16 del actual y en (su) contestación [respuesta] les rogamos [suplicamos] á Vds. se sirvan someternos cuanto antes (posible) [á la mayor brevedad, sin retraso] sus novedades.

56. Para [Con el fin de] completar nuestro surtido de . . . necesitamos [nos hacen falta, nos faltan] algunos tipos [dibujos] muy baratos y le agradeceremos á Vd. que nos mande [remita, envíe] algunas muestras.

57. Hemos examinado [repasado] su último precio-corriente [lista de precios] y estamos dispuestos á comprar [adquirir] algunas partidas [algunos lotes] de las sederías en cuestión.

58. Con gran [mucho, vivo] interés hemos repasado [examinado] las muestras que se sirvió Vd. someternos [enviarnos, remesarnos]. Su oferta viene muy á tiempo [á propósito] y estamos dispuestos á hacer un ensayo con . . .

59. Estamos dispuestos á [Nos hemos resuelto á, Hemos resuelto] hacer un ensayo con algunos cientos de fardos, si los precios [las demandas] de los tenedores [propietarios] no son excesivos [no exceden nuestros límites].

BODY—Re Patterns, Price Lists.

60. Sírvase Vd. enviarnos [someternos] una muestra para que [á fin de que] podamos juzgar [formar juicio de] la calidad.

61. Sírvase Vd. [Tenga la bondad de] decirnos [informarnos] si está en estado de [puede] ejecutar todo el trabajo [el trabajo completo] á las condiciones arriba mencionadas [estipuladas, fijadas]. Va de suyo [Va de sí mismo] que contamos con su último precio.

62. Sírvase Vd. [Tenga á bien] facilitarnos [remitirnos, someternos] algunas muestras de cada partida [lote] para que podamos formar juicio de [juzgar] la calidad.

63. En contestación [respuesta] á su grata (del) 13 del corriente agradecemos á Vd. [le estamos obligados (agradecidos) por] la oferta que se sirvió hacernos y le rogamos [suplicamos] nos remita sus muestras y lista de precios.

64. Dentro de pocos [breves] días pienso hacer un pequeño viaje y quisiera [querría] llevar conmigo estas muestras. Le suplico [ruego] á Vd., pues, que me las remita [envíe] por vuelta de correo [á correo seguido].

Re Delivery.

65. Enviándome [Remitiéndome] estas muestras inmediatamente [á correo seguido], me sacaría Vd. de una gran dificultad [un gran apuro].

66. Sírvase Vd. decirnos con la mayor brevedad (posible) [cuanto antes] si puede encargarse de [tomar á su cargo] la entrega [ejecución], y en qué época [en cuánto tiempo] podría verificarla [efectuarla].

67. Es preciso [Conviene] entregar [ejecutar] estos tipos [dibujos] cuanto antes posible [sin retraso alguno].

Re Price.

68. El precio de este artículo no debe pasar de [exceder, salir á más de] 50 céntimos el [por] metro.

69. Espero [Confío en] que Vds. me concedan [cotieen] precios de preferencia.

70. Es de primera necesidad un precio muy bajo [barato, reducido] para asegurar [conseguir, obtener] una salida abundante de estos géneros. [Es indispensable cotizar un precio muy barato para obtener un pronto despacho.]

71. Sírvasse Vd. fijarnos [darnos] sus últimos precios [los precios más bajos (reducidos)] para que podamos [nos sea posible] confiarle todos nuestros encargos [pedidos], los que podrían (llegar á) ser [resultar, volverse] muy importantes.

72. Al mismo tiempo hemos escrito á otra casa de esa [de ese comercio] y va de suyo que [naturalmente] aceptaremos [daremos la preferencia á] los precios más bajos [baratos, ventajosos].

73. Si Vd. tiene existencias de este artículo, se servirá hacernos [someternos] oferta.

74. Deseamos saber qué precio nos cargaría Vd. pidiendo [encargando, tomando] una mayor cantidad [cantidad más importante].

75. Es el precio más alto que puedo pagar [ofrecer, acordar] por esta calidad; me es imposible ofrecerle más, pues [porque] tengo que (re)venderla [volver á venderla] á 4s. la docena.

76. ¿ Á qué precio podría Vd. entregarnos [remitirnos, procurarnos, ejecutar] 100 docenas ?

77. Si Vd. quiere hacer frente á [sostener] la competencia es necesario [indispensable] reducir [rebajar] sus precios.

78. No le sujetamos á Vd. á [No fijamos (estipulamos)] este precio como limite, pero le rogamos [suplicamos] no se aleje de él demasiado.

79. En caso de que los artículos de su fabricación no sean más caros que los de otras casas de esa (plaza), en igualdad de calidades me sería grato darle la preferencia al colocar mis pedidos.

80. Si Vd. tiene algo de nuevo por [alguna novedad de] este estilo [género], le rogamos nos remita [se sirva someternos] algunas muestras.

81. Si Vd. pudiera [pudiese] enviarme algunas muestras dentro de ocho días, me haría un gran favor [me prestaría un ser. icio señalado, se lo agradecería muchísimo, le estaría muy agradecido]. En cuanto al surtido, lo dejo enteramente al gusto de Vd. [me confío enteramente en Vd.].

82. Si sus condiciones son [resultan] ventajosas [favorables], tendré mucho gusto en [me será muy grato] confiarle [darle, transmitirle] algunas órdenes para hacer un ensayo [por vía de ensayo, como ensayo].

83. Estaría dispuesto á [Quisiera] hacer un ensayo con [ensayar] este artículo, si los precios lo permitiesen [pudieran (pudiesen) animarme á ello (fuesen favorables)].

Re Payment.

84. Nuestro modo de pago [reembolso] es al contado, es decir, pagaremos [recogeremos] su giro á nuestro cargo á la vista, librado 30 días después de la salida del envío y de la factura.

85. Al recibo de [Al recibir] su factura le remitiremos [remesaremos] el montante [importe] en cheque sobre Londres.

86. Pueden Vds. reembolsarse del [cubrirse por el] montante de la factura girando [librando] á nuestro cargo á dos meses fecha.

87. Sírvasse Vd. girar [librar] á nuestro cargo por [reembolsarse del, anticipar el] importe de cada envío que nos haga.

88. Se servirán Vds. cerrar nuestra cuenta corriente á fines [últimos] de cada mes, y no omitiremos [tendremos cuidado] de remitirles el saldo que pueda haber en [resultar á] su favor [que le debamos, pueda figurar en su haber].

4. SENDING OF PATTERNS AND QUOTATIONS.

INTRODUCTION.

89. Dentro de pocos días le enviaremos á Vd. muestras de las calidades que creemos convendrán [consideramos convenientes (á propósito)] para ese mercado, esperando [confiando] ser [venir] favorecidos con sus gratas órdenes.

90. En contestación á su atta. 14 del actual nos apresuramos á enviarle, en un paquete postal, una colección [un surtido] de nuestras (últimas) novedades y esperamos venir [ser] favorecidos por [con] sus gratas órdenes. Incluso hallará Vd. la lista de los últimos precios.

BODY—*Re Delivery, Price, &c.*

91. Por casualidad tenemos [Acertamos á tener] existencia de una partida [de un lote] de esta seda y podríamos ejecutar [cumplimentar] parte del pedido [de la orden] que se sirvió Vd. trasmitirnos [someternos].

92. Para comprobarle [demostrarle] á Vd. nuestro deseo de servirle [complacerle] le ofrecemos [concedemos] ahora estos dibujos á Fcos. 6.35 el metro.

93. En vista de que todas las primeras materias han sufrido [experimentado] un aumento [un alza] considerable [han subido (alzado, aumentado) mucho], nos vemos precisados [obligados, forzados], muy á pesar nuestro, á alzar [aumentar] también los precios de nuestros artículos.

94. Nos es del todo [de todo punto] imposible cargar [mantener] los precios anteriores [antiguos precios], puesto que nuestros operarios [obreros] piden (un) aumento de [en los] jornales [la mano de obra (manufactura) ha aumentado mucho] y nos vemos precisados á alzar [aumentar] nuestros precios [los precios de nuestros artículos (exigir precios más caros por nuestros fabricados)].

ORDERS.

5. ORDERS GIVEN.

INTRODUCTION.

95. Contestando [En contestación] á su atta. 16 del actual, tenemos el gusto de incluirle [acompañarle, transmitirle adjunto (incluso)] un pedido [una orden] de 300 piezas de . . . que [cuya ejecución] recomendamos á su especial [particular] atención.

96. Tenemos en nuestro poder [Somos favorecidos con, Tenemos á la vista] su atta. 16 del actual, como asimismo las muestras que se sirvieron [tuvieron á bien] someternos y que [las cuales] les agradecemos. Para anudar [entrar en] relaciones con su ap^{te} casa de Vds. les rogamos [suplicamos] nos manden [envíen]: . . .

97. Estamos dispuestos á pedir [encargar, ordenar] 500 docenas, pero con la condición de que quede á nuestra libre disposición el retirar [tomar, recoger] por de pronto [provisionalmente] tan solo la mitad, y diferir [aplazar] el recibo [la recepción] de la otra mitad hasta el próximo Enero.

98. Agradeceremos á Vd. [Le suplicamos á Vd. se sirva] comprar por nuestra cuenta y embarcar en [expedir por] el primer vapor que salga para Java: . . .

99. Tengan Vds. la bondad de [Sirvanse Vds.] expedirnos [enviarnos] cuanto antes posible [tan pronto como posible, á la mayor brevedad, sin retraso] por gran velocidad [por pequeña velocidad]: . . .

100. Le autorizamos á Vd. para comprar por nuestra cuenta y á las mejores condiciones posibles: 200 fardos de algodón, según [conforme á, correspondiente á] las muestras que se sirvió someternos [sometidas].

101. Sírvase Vd. expedirnos [encaminarnos, enviarnos] por la vía más corta y más económica [barata]: . . .

102. Sirvanse Vds. decirnos [informarnos, contestarnos] (que) si pueden [están en (el) estado de] ejecutar nuestro pedido á los precios fijados [estipulados, limitados] para que [á fin de que] en caso de necesidad [en caso contrario] podamos encargar [pedir, ordenar] estos géneros á Berlín.

BODY—Re Quality.

103. Agregamos [Adjuntamos] á nuestro pedido las muestras según las cuales hemos escogido [arreglado el surtido, que hemos escogido], y les recomendamos se sirvan mirar [tener atención á] que el envío salga [sea] exactamente conforme [igual] en (cuanto á) matiz [tinte] y calidad.

104. Suplicamos á Vds. pongan cuidado en [tengan cuidado de] la exacta conformidad de la mercancía con la muestra.

105. Si este ensayo tiene buen resultado [sale á nuestra satisfacción, nos satisface], le confiaremos [transmitiremos] órdenes más importantes [de mayor importancia].

106. Nos importa sobre todo que los géneros de nuestro pedido sean de un acabado irreprochable y no le limitaremos [daremos límites, no siendo nuestra intención de limitar á Vd.] en cuanto á los precios.

107. Permítame Vd. recordarle que los géneros han de [deben] ser de buena y escogida calidad [de calidad irreprochable].

108. Le rogamos [suplicamos] á Vd. se sirva dispensar [dedicar] el mayor cuidado [esmero] en [á] la ejecución de este pedido.

109. Sírvasse Vd. tener cuidado [cuidar bien] que no haya piezas defectuosas.

110. Le rogamos á Vd. se sirva hacer empaquetar bien estos géneros en cajas [en cajas de hojas de lata forradas de

cajas de madera (en cajas con zine)) [¡Ojo! Guárdese del agua (de la humedad)].

111. Antes de (mandar) teñir definitivamente estos géneros, convendría que nos remitiesen [sometieran Vds.] una muestra para evitar equivocaciones [toda equivocación, malas inteligencias].

Re Delivery.

112. Sírvanse Vds. enviarnos estos géneros por gran velocidad para que los recibamos [lleguen] sin retraso [lo antes posible, cuanto antes], pues nos hacen suma [mucho] falta.

113. Le rogamos [suplicamos] á Vd. encarecidamente se sirva hacer todos los esfuerzos posibles para entregarnos estos géneros dentro de quince días [una quincena], ó sea [es decir] el 20 ó 21 del actual lo más tarde [á más tardar].

114. Sírvasse Vd. mandarnos [enviarnos] de antemano [con anticipación] una parte por (el) correo, y el resto [lo pendiente, restante] cuanto antes (posible) por ferrocarril.

115. En caso de que el No. 375 tenga que fabricarse, se servirán Vds. enviarnos (en el) interín [entretanto] los otros dibujos [enviarnos . . . con anticipación].

116. Los otros envíos [Las otras entregas] han de [deben] efectuarse [verificarse, hacerse] regularmente cada mes [de mes en mes], y se servirá Vd. girar [librar] á nuestro cargo [sobre nosotros] á medida de sus entregas [expediciones, envíos].

117. Si hay [queda] todavía algún vacío [espacio] en la caja, se servirá Vd. agregar [adjuntar] algunas piezas (más) del No. 360.

118. En caso (de) que el envío no haya salido [no se haya despachado (verificado, efectuado)] todavía, sírvasse agregar 3 piezas del dibujo 375.

Re Shipping, Documents, Insurance, Mode of Shipping.

119. Sírvasse Vd. librar [expedir, llenar] los conocimientos á la orden y enviar [remitir] un ejemplar [una copia] al Sr. F. L. de Lisboa.

120. Sírvasse Vd. hacer pasar [expedir, despachar] la factura en duplo [triple, cuádruplo, quintuplo, &c.] y hacerla legalizar [verificar] por el cónsul americano.

121. Le suplicamos á Vd. se sirva cubrir el seguro sobre [efectuar el seguro sobre, asegurar] este envío reembolsándose [y reembolsarse] de sus adelantos [suplidos], gastos y comisión, por su giro á nuestro cargo y á 8 días vista [á 8 d/v].

122. Sírvasse Vd. aprovechar [aprovecharse de] la primera oportunidad (que se le ofrezca) para enviarnos estos artículos.

123. En caso que el (otro) envío haya ya salido [haya sido despachado], se servirá Vd. enviarnos [remitirnos, encaminarnos] estos artículos á la primera oportunidad [en paquetes postales de 5 kilogramos].

124. Ya no es preciso [necesario] despachar [remitirnos] el resto por envíos separados; sírvasse Vd. enviarlo todo junto.

Re References, Payment.

125. No teniendo el gusto [el honor] de serle conocidos, puede Vd. informarse acerca de nosotros por el Sr. L. S. de esa.

126. El Sr. L. S. de esa puede darles [facilitarles] cuantos informes deseen acerca de [(todos) los informes necesarios tanto en cuanto á (sobre)] la naturaleza de mis operaciones [empresas, negocios] como la confianza á la cual soy acreedor [de que gozo (que merezco)].

127. En cuanto á [Con respecto á] nuestra solvencia [solvabilidad], la casa R. N. de esa (plaza) podrá darle á Vd. los informes más satisfactorios [sírvasse Vd. dirigirse al Sr. R. N. de esa].

128. En cuanto á informes acerca de nuestra posición, nos permitimos remitirle [puede Vd. dirigirse] al Sr. L. S. de esa plaza.

129. Por el importe aproximativo de este pedido [encargo] le hemos abierto un crédito [le hemos acreditado] con [en] el Banco Nacional de París y puede Vd. girar [librar] á su cargo á tres días vista.

6. REFUSAL OR MODIFICATION OF ORDERS SUBMITTED.

130. Actualmente [En la actualidad, En el momento] estamos mal surtidos [desurtidos] en guantes de los colores deseados [pedidos] y sentimos muchísimo no poder servirle.

131. Poseemos [Somos favorecidos con] su atta. 16 del actual y sentimos mucho no poder corresponder á sus deseos, puesto que todas nuestras existencias de . . . están agotadas y no intentamos [entendemos] refabricar [fabricar de nuevo] este artículo.

132. Tenemos en nuestro poder [Hemos recibido, Poseemos] su atta. 10 del corr^{te} trayéndonos [incluyéndonos, acompañándonos] un pedido de . . . que le agradecemos [por el cual le damos muchas gracias], pero las condiciones que Vds. fijan [imponen, estipulan] nos imposibilitan [hacen imposible] la ejecución [no nos permiten ejecutarlo].

133. Muy á pesar nuestro ya no hay [Siento mucho que ya no haya] existencias de la clase [calidad] deseada. ¿Se contentaría Vd. tal vez [acaso] con [Aceptaría Vd. acaso] una calidad un poco [algo] inferior?

134. Todas nuestras máquinas están ocupadas en efectuar [elaborar los géneros de] pedidos [órdenes] anteriores y sentimos mucho no poder ejecutar [tener que rehusar] la orden [el encargo] que Vd. tiene á bien someterlos.

135. Nos es del todo [de todo punto] imposible ejecutar su pedido á los precios fijados [estipulados, limitados], *or* por ser demasiado pequeña [insignificante] la cantidad pedida.

136. Si Vd. puede concedernos [acordarnos] alguna latitud [algún espacio] en [con respecto á] los precios, procuraremos [trataremos de] colocar su pedido.

137. Sentimos muchísimo no poder expedir [despachar, efectuar (verificar) el envío (la expedición) de] los géneros antes de haber recibido [sin recibir previamente] su cheque [su remesa (de fondos)].

138. Sírvese Vd. remitirnos el importe [montante] de nuestro envío por vale del correo [libranza de correos] ó autorizarnos para efectuar el envío contra reembolso.

139. Sentimos muchísimo no poder acceder [corresponder] á su deseo de concederle [acordarle] un crédito más largo.

7. ACCEPTANCE OF ORDERS SUBMITTED.

INTRODUCTION.

140. Somos favorecidos con su *atta.* 16 corr^{te} trayéndonos [incluyéndonos, acompañándonos] un pedido [encargo, una orden] de . . . que le agradecemos [por el (la) cual] le damos nuestras más expresivas gracias.

141. En contestación [respuesta] á su grata 10 del actual tenemos el gusto [placer, agrado, honor] de acompañarle [incluirle, enviarle adjunto (incluso)] el doble [la copia] de pedido.

142. Agradecemos á Vd. el pedido [Damos á Vd. nuestras más expresivas (rendidas) gracias (las gracias) por la orden] que se sirvió [ha tenido á bien] conferirnos [confiarnos] por conducto [el intermedio (por medio *or* mediación)] de nuestro viajante, Sr. Smythe, en cuya ejecución será dedicada [dispensada] la mayor [toda] atención. Adjunto [Incluso] hallará Vd. el doble de pedido.

143. Acusamos á Vd. recibo de su estimada fecha 16 cte. incluyéndonos [con la que se sirve trasmitirnos] un nuevo pedido [un suplemento, un pedido adicional] de . . . que le agradecemos [por el que (cual) le estamos obligados (agradecidos)].

BODY—*Re Packing, Shipment.*

144. Sírvese Vd. decirnos para qué lugar [distrito, plaza] están destinados los géneros, para nuestro gobierno [régimen] respecto al modo de embalage [para saber cómo (de qué modo) empaquetarlos].

145. Si Vds. tienen que darnos [pasarnos] otras instrucciones [instrucciones ulteriores], les rogamos se sirvan facilitárnoslas [trasmitirnoslas] á [por] vuelta de correo [á correo seguido, sin retraso, á la mayor brevedad].

146. Sírvese Vd. decirnos [indicarnos] si la mercancía ha de expedirse en transito ó si ha de pagar (los) derechos [si han de pagarse (satisfacerse) los derechos (de importación), ó si la mercancía ha de darse en depósito de aduanas].

147. Estamos seguros de poder entregar [expedir] los géneros á tiempo [en tiempo oportuno] para que [á fin de que] lleguen [puedan llegar] á Liverpool antes de la salida del vapor [buque].

148. Haremos cuanto (sea) posible para [Procuraremos, Trataremos de] obtener estos dibujos y se los enviaremos por gran velocidad.

Re Price, Quality, Delivery.

149. Sírvanse Vds. decirnos [participarnos] si consienten en que los géneros sean ejecutados [enviados] en un color [matiz] un poco más oscuro.

150. En vista de estar agotado el No. 317, le proponemos [ofrecemos] como sustituto el No. 318 [ofrecemos el No. 318 en sustitución] al mismo precio [á un precio reducido, debajo del precio corriente, al precio de factura].

151. Si este artículo puede servir á Vd. en sustitución de la [servirle de sustituto (reemplazo) por la] clase anteriormente entregada [enviada], selo dejaremos [cederemos] á 34s. la docena.

152. Confrontando [Comparando] esta calidad con la (clase) francesa, resulta que esta es mucho mejor y más barata. [Esta calidad resulta (es) más barata y superior comparándola con (en comparación con) la inglesa, (puede soportar fácilmente toda comparación con la clase francesa)].

153. El dibujo 368 está agotado [fuera de obra, ya no se hace (fabrica)] y lo hemos [dejamos] anulado.

154. Verdad es que el precio anotado [cotizado, cargado] es algo [relativamente] alto [elevado], pero ciertamente [seguramente] no es exorbitante [excesivo]. No podemos rebajar nada de [reducir] este precio.

155. En vista de ser extraordinario [estar fuera de lo ordinario] el tamaño deseado [pedido], tendremos que hacer [mandar] fabricar estos artículos expofeso [expresamente] para su pedido.

156. Si Vds. no consienten en retirar [recoger, tomar] estos géneros [En caso que Vds. se opongan (nieguen) á recibir estas mercancías] dentro de ocho días, los venderemos en otra parte [dispondremos de ellos de otro modo].

157. Para poder entregar estos géneros en Lisboa el día 20 del próximo mes, tendrán que despacharse [expedirse, enviarse] de aquí [tendrán que salir de esta] el 12 del corr^{te} lo más tarde [á más tardar], pero no sabemos todavía [no estamos seguros] si podremos obtenerlos [fabricarlos, conseguir su entrega] en un plazo tan corto [dentro de tan corto plazo (término)].

Re References.

158. Antes de ejecutar [Antes de ocuparnos en la ejecución de] su ap^{te} pedido [grata orden], le rogamos nos dé (los nombres de) algunas buenas casas como referencias.

159. No teniendo el gusto [honor] de conocer á su ap^{te} casa, le rogamos á Vd. nos dé [se sirva facilitarnos (someternos)] las referencias de costumbre.

8. CLAIMING DELIVERY OF GOODS ORDERED.

160. Hace unas cuatro semanas [un mes] que le mandámos á Vd. un pedido [encargo] de varios artículos que nos hacen mucha [suma] falta. Nos pone en un gran apuro [Nos contraría muchísimo (sobremanera)] el no haber recibido estos géneros hasta ahora y venimos á rogarles [les rogamos] se sirvan enviárnoslos [despacharlos, expedirlos] sin pérdida de tiempo [sin (otro) retraso].

161. ¿Cómo es [Qué pasa] que aun no nos ha entregado [enviado] Vd. los géneros [artículos] que le pedimos [encargámos] dos meses há [hace dos meses (el día 20 del pp^{do}. mes)]?

162. El retraso [atraso, La demora] que está sufriendo [experimentando] la ejecución de nuestro pedido, nos causa [irroga] una gran pérdida [un gran perjuicio (grandes perjuicios)]. Á menos de recibir [Si no recibimos] dichos géneros dentro de ocho días, nos veremos obligados á [precisados á, tendremos que] hacerle responsable de las consecuencias que pudieran [pudieren] resultar (de la demora).

163. Este retraso nos obliga [Por este retraso nos obliga Vd.] á rehusar la aceptación de [á negarnos á aceptar] su giro.

164. Esperamos [Confiamos] pues que al recibo de [al recibir] la presente nos expidan [envíen] Vds. dichos artículos, ya que [porque] la ejecución de nuestro pedido no puede sufrir [no admite] otra demora.

9. CANCELLING ORDERS.

165. En [Por] su atta. [escrito] del 12 del pp^{da}. (mes) nos promete Vd. entregar [ejecutar, enviarnos] dentro de tres semanas los géneros [artículos] que le pedimos [encargámos], pero ya que hasta la fecha [hoy] no los hemos recibido, nos vemos [estamos] obligados [precisados] á anular [revocar] nuestro pedido.

166. Es por equivocación [un error nuestro] que les pedimos [encargámos] los Nos. 365 á 485 y les rogamos, por lo tanto, se sirvan anularlos [borrarlos, considerar dicha orden como anulada (nula)].

167. La presente tiene por objeto [fin] anular [revocar] la orden conferida [confiada, dada] á su (ap^{da}) Sr. Smythe hace unas seis semanas, pues la estación [temporada] favorable para vender [disponer de, deshacernos de, dar salida á] estos géneros está para concluir [expirar, ha pasado ya].

168. Si por casualidad el envío hubiese salido ya [ya hubiese sido despachado (expedido)], tendríamos que dejarlo á su disposición [por cuenta], á causa [consecuencia] del gran retraso que ha sufrido [experimentado] la ejecución de estos géneros y del cual no podemos ser responsables [responder].

169. La declaración de la guerra [Las noticias (de la explosión) de la revolución en Venezuela] nos obliga(n) á rogarles [suplicarles] se sirvan suspender, hasta nueva orden (nuestra), la expedición de los géneros que pedimos el 20 del ppdo. mes.

10. EXECUTION OF ORDERS.

INTRODUCTION.

Sending of Invoice, Shipping Documents, &c.

170. Tenemos el gusto de acompañarles á Vds. [incluirlas, adjuntarles] la factura correspondiente [relativa] á los géneros que se sirvieron [tuvieron á bien] pedirnos [encargarnos], importando [importante, elevándose á] £365 3s. 2d. que les rogamos [suplicamos] nos abonen [acrediten] en cuenta.

171. Refiriéndonos [Con referencia] á nuestra carta 14 del corr^{te}, tenemos el gusto de acompañarle á Vd. la factura de las mercancías pedidas importando [subiendo á] £365 3s. 4d., que se servirá abonarnos [acreditarnos] en cuenta [pasar á nuestro crédito (haber)].

172. Incluso [Adjunto] le remitimos á Vd. la factura y el conocimiento (de embarque) correspondientes á las 6 cajas marcadas AB 1—6 y embarcadas abordo [á bordo] del vapor francés "Loubet," su capitán Dubois, á la consignación [dirección] de Vd.

173. Bajo este pliego [Adjunto, Incluso] les remitimos á Vds. "full set" [la serie completa] de los conocimientos correspondientes [referentes] á las 3 cajas embarcadas en el [á bordo del] vapor "Garibaldi" destinado para Buenos Aires, así como [como también, como así mismo] factura y nota de gastos, importando £395 7s. 6d. que le hemos adeudado [cargado] en cuenta [que hemos pasado al débito (debe) de su cuenta].

174. El papel sale [será despachado (expedido)] hoy mismo por gran velocidad, y tenemos el gusto de adjuntarle la factura, como también los tipos de calidad [muestras de referencia].

BODY—Re Goods, Delivery, Shipment, &c.

175. De los Nos. 360 y 597 que pidió [encargó] Vd., no pudimos mandarle [ejecutar] más que nuestras existencias,

ó sea 3 docenas, pues en la actualidad nos es imposible volver á fabricar [refabricar, fabricar de nuevo] dicho artículo.

176. Otros dos paquetes saldrán [seguirán] mañana, y el resto esperamos poder despacharlo [expedirlo] en (el corriente de) la próxima semana.

177. Por falta de instrucciones precisas con respecto al modo de empaquetar [encajonar] estas puntillas, las hemos puesto al azar en cajitas como si fuesen destinadas para América del Sur [las Américas].

178. Quedan por entregar [mandar] 12 piezas, que les enviaremos [haremos seguir] por el próximo vapor.

179. Sentimos muchísimo el retraso sobrevenido en la ejecución [la ejecución tardía] del pedido, pero á consecuencia [causa] de las huelgas no hemos podido [nos fué imposible] obtener [conseguir la entrega de] los géneros antes (de hoy).

180. Sírvasse Vd. [Ruégase] verificar [examinar, repasar] los géneros á su llegada [á su recibo, al (en el acto de) recibirlos], puesto que [pues] no podemos admitir [reconocer, atender á] reclamaciones posteriores.

CONCLUSIONS—Assurance of Careful Execution and Soliciting Further Orders.

181. Hemos dedicado el mayor esmero [la mayor atención] á (la ejecución de) este pedido y esperamos [confiamos en] que estarán [quedarán] Vds. enteramente satisfechos.

182. En (la) espera [Convencidos] de que la excelente calidad de estas mercancías les decidirá [inducirá] á tomar [pedir] una cantidad considerable, nos ofrecemos suyos afmos. y S. S.

183. Nos lisonjamos [Estamos seguros de] que la buena calidad y el precio reducido [barato, arreglado] no dejarán nada que desear [les satisfarán á Vds. bajo todo concepto] y que Vds. seguirán favoreciéndonos [honrándonos] con nuevos pedidos.

184. Esperando [Confiando, En espera de] que este pequeño ensayo dé origen [conduzca] á otras transacciones [á negocios] de mayor importancia [más importantes], quedamos de Vds. affmos. y S. S.

185. Aprovechamos esta [la] oportunidad para suplicarles se sirvan honrarnos con sus nuevas órdenes [para solicitar la continuación de sus apreciadas órdenes] quedando affmos. S. S. Q. B. S. M.

186. Cuando necesiten de nuevo [vuelvan á necesitar] nuestros artículos, esperamos [confiamos] que Vds. dispongan [dispondrán] de [les rogamos se sirvan mandar á] estos S. S. S. Q. B. S. M. [nos ponemos á sus órdenes, estamos incondicionalmente á sus órdenes (á su disposición)].

187. Nos recomendamos á la continuación de [Esperamos que continuarán favoreciéndonos con] sus gratas órdenes, en cuya ejecución dedicaremos [dispensaremos] siempre el mayor esmero [cuidado (la mayor atención)].

188. Estamos [Somos] convencidos de que el esmero y la prontitud con que hemos ejecutado este primer pedido les decidirán [inducirán, animarán] á honrarnos [favorecernos] con órdenes ulteriores [con nuevas órdenes de mayor importancia].

189. Confiamos en que Vd. quedará satisfecho de nuestro envío y que no tardará en favorecernos con [confiamos] nuevos pedidos [un nuevo pedido].

FORWARDING PACKAGES FOR SHIPMENT.

11. ADVISING FORWARDING AGENT.

190. El objeto de la presente es [La presente tiene por objeto] avisarles á Vds. que acabamos de expedirles [despacharles] por mediación de la G. C. Railway Company, los géneros [las mercancías] especificados [mencionados] abajo [á continuación], suplicándoles los reexpidan (inmediatamente á su llegada) á los Srs. L. y C^{ia} [á la consignación de los Srs. L. y C^{ia}] de Madrid, por la vía más económica [ventajosa], anticipando [reembolsándose de] sus gastos.

191. Por [De] orden y del envío del Sr. J. L. de M. acabamos de despachar [hemos expedido] á la dirección [consignación] de Vds. por ferrocarril G. V. [= Gran Velocidad, en tren de mercancías]: $\frac{1}{500}$ 2 Cajas, peso bruto 180 kilogramos, conteniendo Tejidos de seda. Adjuntamos nota de (los) gastos y suplidos importando Fcos. . . . que se servirán Vds. reembolsarnos á la primera oportunidad [Acompañamos nuestra nota de franqueo (de flete) correspondiente (referente) á este envío é importando Fcos. . . . que hemos pasado á su débito (le hemos cargado en cuenta)].

12. INSTRUCTIONS GIVEN CARRIED OUT BY FORWARDING AGENT.

192. En contestación á su atta. 20 del actual, pasamos á manifestarle [avisarle, informarle] á Vd. que los géneros [bultos] avisados (en ella) han sido [fueron] reexpedidos (á su llegada), de conformidad con [conforme á] sus instrucciones.

193. Hemos embarcado [Embarcamos] las mercancías á bordo del [en el] vapor "Loubet," su capitán Dubois, (destinado) para Marsella, donde serán trasbordadas á bordo de un buque francés con destino á Manila. Hemos efectuado [cubierto] el seguro á razón del 8 % [al 8 %], lo que, incluso [junto con] los gastos por la póliza, comisión, &c., sube [monta] á Fcos. 318.95. [Hemos asegurado el envío contra todos riesgos, incluso el 10 % (de) beneficio imaginario (ganancia prevista).]

ARRIVAL OF SENDINGS.

13. APPROVAL OF SENDINGS.

INTRODUCTION.

194. El envío que nos avisan Vds. en [por] su estimada 16 del actual, acaba de llegar.

195. En este momento recibimos los géneros que nos facturaron Vds. en fecha 16 del actual.

196. Acusamos recibo de su atta. 16 del actual como también [como así mismo] de los géneros que nos expidieron.

BODY.

197. Estamos contentos con el [satisfechos del] surtido enviado y damos á Vds. nuestro cumplimiento [cumplimentamos á Vds.] por la excelente ejecución.

198. Estamos contentísimos [muy contentos] con la magnífica ejecución de este envío [Los géneros han salido á nuestra entera satisfacción, Tenemos todos los motivos (toda razón) para estar contentos de este envío], y nos sentimos obligados [impulsados] á [creemos de nuestro deber el] manifestárselo.

199. Tenemos el gusto de manifestarles á Vds. que hemos examinado [repasado] los géneros y la factura hallándolos [encontrándolos] de conformidad [conformes], y les abonamos [acreditamos] en cuenta £165 3s. 10d.

200. Para comprobar [mostrar] á Vds. nuestra satisfacción, les acompañamos (bajo este pliego) un suplemento [pedido adicional] confiando enteramente en Vds. con respecto á la cumplida y exacta ejecución.

14. DISAPPROVAL OF SENDINGS.

INTRODUCTION.

201. Sentimos muchísimo vernos obligados [precisados] á quejarnos del último envío que nos hicieron Vds. en fecha 16 corr^{te}.

BODY—*Complaint about Average, Goods Damaged, Deficiency.*

202. Tenemos que [Estamos obligados á] rehusar (la aceptación de) [el recibo de] su envío por estar manchadas todas las piezas; la mercancía debe (de) haber sufrido [experimentado] un tratamiento muy indiferente [negligente].

203. Los bultos han llegado [llegaron] averiados [estaban mojados y averiados] y sentimos muchísimo (el) dejar las piezas manchadas á su disposición [por (de) su cuenta].

204. La mercancía ha perdido todo su valor [ya no vale (no sirve para) nada] por haberse mojado [por haber entrado el agua de mar en las cajas, cuyas latas estaban mal soldadas].

205. Gran parte de la fruta ya había empezado á pudrirse [ya se había macado] y atribuimos el daño al embalaje defectuoso, así como al largo tiempo que los frutos han debido estar encajonados sin embarcarse [expedirse].

206. Si lo desean Vds., mandaremos [haremos] examinar las mercancías por (los) peritos [mandaremos estimar el daño por los expertos (peritos) S. & B.].

207. La apariencia de los géneros burla toda descripción y no podemos estimar todavía el daño que la avería ha causado [el daño causado por la avería].

208. Á la llegada de los barriles descubrimos una pequeña merma [que habían sufrido un derrame (una merma) muy considerable].

209. Como los barriles no estaban [se hallaban] en buen estado, casi la mitad del contenido se ha derramado [ha mermado] or su contenido se ha derramado casi por la mitad.

210. Al medir los paños descubrimos un deficit [una falta] de 18 metros [que las piezas miden (contienen) solamente 318 metros]. Cuando dentro de algunos días tendremos el gusto de saludar [ver] á su estimado Señor S. en esta su casa, haremos medir las piezas en su presencia.

Re Quality.

211. Comparando [Confrontando] esta mercancía con el resto que tenemos de su último envío [su envío anterior], me sorprende muchísimo el ver [me llama la atención] que está lejos de ser de la misma calidad [de calidad idéntica].

212. La calidad recibida no corresponde del todo con [no es en nada parecida á] la muestra sometida á su tiempo. [Hay una gran diferencia (un contraste notable) entre la calidad de la muestra sometida y de la mercancía recibida.] La mercancía efectivamente es de segunda clase [calidad] y no corresponde del todo á la muestra sometida.

213. Estos paños, aunque de buena y corriente calidad, son comparativamente [relativamente] inferiores á la ejecución de su precedente envío [su envío anterior].

214. La calidad enviada [recibida] es la peor [la más inferior] que hemos tenido por muchos años.

215. Esta calidad está lejos de equivaler á la de su envío anterior.

216. El apresto de estos paños deja mucho que desear [Estos paños están muy mal aprestados. El apresto tiene algunos defectos].

217. Nuestros clientes se quejan de la mala apariencia [vista] de estos géneros y les agradeceríamos á Vds. muchísimo que nos los cambiasen por [los tomasen en cambio de la] la calidad 37 [les estaríamos agradecidos, si nos los cambiasen contra la calidad 37].

218. En su factura figuran [están cargadas] también 4 piezas del No. 375 que no hemos encargado [pedido]. Este dibujo no es corriente [está de moda] en esta plaza y nos sería imposible venderlo [y por eso invendible].

Re Price.

219. Sus competidores, los Srs. L. & C^{ta}, quienes nos hicieron un envío el otro día, nos cargan por las mismas clases, de calidad exactamente igual [idéntica] á la suya de Vds., solamente 3s. 9d. la docena. Sin duda hay [se ha introducido] un error (de pluma) en su factura, que se servirán Vds. rectificar. [Al expedir los géneros debe de haber habido alguna equivocación, tomando por acaso una partida por otra, y les suplicamos á Vds. se sirvan examinar este asunto.]

Allowance Claimed.

220. En este respecto dejamos al buen juicio [criterio á su discreción] de Vds. el hacer lo que crean conveniente, pero pueden estar seguros [convencidos] de que nuestra reclamación es justa [está perfectamente fundada (justificada)].

221. Estamos autorizados para pedir una indemnización correspondiente [apropiada, proporcionada] y esperamos de su equidad [sentido de justicia] que nos indemnice Vd. de [nos abonará] esta pérdida.

222. La desproporción entre el precio y el valor verdadero [efectivo] de la mercancía es manifiesta [evidente, patente] y no dudamos de que Vd. reconocerá la legitimidad [la validez] de nuestra reclamación.

223. No podemos aceptar la mercancía á menos de que Vd. consienta en concedernos [acordarnos, nos conceda] una rebaja de un [reducción en el precio de] 10%.

224. Lo dejamos á la opción de Vd. [Queda á su elección de Vd.] sea [ó] de acordarnos [concedernos] una rebaja de 10%, ó de recoger la mercancía.

225. Por consiguiente [Así es que] le hemos adeudado [pasado á su debe] el importe de £3 4s. 9d. por el deficit [la falta, el mancante, falta en la medida, falta (deficit) en el peso].

Goods Left at Disposal.

226. No tocaremos los géneros hasta que no estén examinados [verificados] por los peritos [expertos].

227. Esta es la tercera vez que tenemos que quejarnos de su proceder [conducta], y tenemos que hacerles responsables de las consecuencias que resultarán [resulten].

228. Aceptaremos todo, menos [con (á) excepción de, excepto] tres piezas que dejamos á su disposición [dejamos por su cuenta]; nos sería imposible quedarnos con ellas, ni aun con una fuerte rebaja, porque no podríamos vender [desahucarnos de] tal mercancía.

15. REPLIES TO DISAPPROVAL OF SENDINGS.

Expressing Astonishment, Regret.

229. Su reclamación nos extraña [sorprende] tanto más que [mucho, pues] tenemos la convicción de haberle dado siempre la preferencia (al ejecutar sus apreciadas órdenes) [hemos hecho cuanto posible para satisfacerle].

230. No podemos menos de expresarle nuestra gran sorpresa de [decirle cuanto extrañamos (nos extraña)] que se atreva Vd. á hacernos tales proposiciones, pues no creemos que Vd. tenga motivo para quejarse de nuestros servicios.

231. Nos extraña [sorprende, Extrañamos] muchísimo que la mercancía haya llegado averiada [con avería] y que haya una falta [un deficit] de peso [en el peso].

232. Con gran sentimiento nos hemos enterado de la equivocación que hay [hecha] en la ejecución de su apreciable pedido. [Sentimos muchísimo saber que Vds. no están satisfechos de nuestro último envío (que nuestro último envío no ha salido á su satisfacción)].

233. Sentimos muchísimo y extrañamos [nos extraña] que las frutas hayan llegado en tan mala condición [mal estado], puesto que [porque] en [según] nuestra opinión habíamos tomado [creemos haber tomado] todas las precauciones necesarias [medidas] para (asegurar) su conservación.

Claim not Entertained.

234. No podemos menos de expresarle nuestra extrañeza [sorpresa] con respecto á [No deja de extrañarnos] su reclamación, puesto que estamos convencidos [tenemos la convicción] de que estas telas [estofas] valen los precios facturados [cargados (en factura)] no sólo [solamente] por su calidad sinó [pero] también por su condición.

235. Antes de expedir [embarcar] los sacos, los pesámos dos veces [se pesaron de nuevo] hallando el peso de conformidad [conforme].

236. Estamos seguros [convencidos] de no merecer censura [de que no hay la más mínima culpa que atribuirnos] por lo que se refiere á la ejecución de su apreciada orden.

237. Hemos examinado bien [detenidamente] la mercancía [Hemos dado á la mercancía un detenido repaso], pero no podemos descubrir [hallar] falta alguna [ningún defecto].

Claim Entertained.

238. He presenciado [vigilado] personalmente [en persona, yo mismo] el peso y el envase [empaque] de estos géneros, pero desgraciadamente no encontré [descubrí] el error [la equivocación] sinó después de [hasta] haber despachado [expedido, encaminado] el envío.

239. Su reclamación está bien fundada [justificada], pero es imposible que deriven Vds. de eso [debemos negar á Vds.] el derecho de dejar los géneros por [de] cuenta [á nuestra disposición].

240. Tengan Vds. la seguridad [Estén Vds. convencidos] de que haremos cuanto sea posible [todos los esfuerzos] para indemnizarles de [compensarles, resarcirles] los perjuicios que les irrogamos [la pérdida que estamos causando á Vds.].

241. Estamos dispuestos á indemnizarles, si pueden probarnos [nos prueban Vds., pueden presentarnos pruebas] que la equivocación es nuestra [de nuestra parte, que hay que atribuirnos á nosotros la falta].

Offer of Compensation.

242. Para compensarles [ofrecerles desquite de, indemnizarles de, En compensación de] la pérdida [los daños, perjuicios] que puedan haber sufrido, estamos dispuestos á acordarles [concederles] una rebaja [un descuento extraordinario, una bonificación, un abono] de 10 %.

243. Concedemos á Vds. [Consentimos en] una rebaja [un abono] de 5 % sobre el importe de la factura, lo que esperamos les compensará la pérdida sufrida [los perjuicios

sufridos] en los paños en cuestión. Así es que nuestra factura se reduce á [Nuestra fra. queda por lo tanto reducida á] Fcos. 3,590.60 y les rogamos se sirvan abonarnos [acreditarnos] de conformidad.

244. En vista de tales [estas] circunstancias [En consideración de lo ocurrido] no les cargaremos [adeudaremos] á Vds. el flete [renunciaremos al abono (al pago, á la bonificación) del flete], aunque no creemos que el daño haya sido causado [irrogado, ocasionado] por negligencia nuestra.

245. Sirvanse Vds. devolvernos á la primera oportunidad las 3 piezas que no pueden emplear [vender, para las cuales no tienen empleo].

246. Con gusto estamos á su disposición para [Estamos dispuestos á, Consentimos en] cambiar la pieza en cuestión por otra calidad [clase] [mandarles otra calidad por (en cambio de) la pieza en cuestión], pero en tal caso tendrían que pagar la diferencia [el precio sería aumentado (se aumentaría) un poco].

Refusal of Compensation.

247. En vista de haber pesado los sacos en su presencia, Vds. comprenderán que nos es imposible admitir alguna reclamación [tenemos que rechazar toda reclamación] referente al peso.

248. Nos es del todo imposible admitir [permitir, someterlos á] rebajas [reducciones] tan arbitrarias; y á menos que Vds. no renuncien á sus pretensiones [no retiren su reclamación], nos veremos obligados [precisados] á cerrar su cuenta [romper nuestras relaciones con Vds.].

249. He examinado [repasado] personalmente las mercancías antes de empaquetarlas [despacharlas, expedirlas], pero no encontré [sin encontrar] defecto alguno. Así se convencerán

Vds. de que no tengo culpa en este error [no hay culpa alguna que atribuirme (no se trata de culpa mía)] y va de suyo [va de sí mismo] que tendré que declinar [rehusar, declinaré] toda (clase de) responsabilidad.

250. Sentimos mucho que no esté en nuestro poder el [que nos sea del todo imposible] concederles [acordarles] una rebaja de 20 %, pues de [ya que de] este artículo apenas sacamos [este artículo apenas nos deja (ofrece)] un 5 % de beneficio [utilidad, ganancia]. Les rogamos á Vds. pues se sirvan almacenar estos géneros [tener . . . á nuestra disposición] hasta nueva orden (nuestra).

251. Nuestro Señor S. estará en [se encontrará en, llegará á] Madrid dentro de pocos [breves] días y tendrá el gusto de saludarles [visitarles] con el fin de [para] arreglar este (pequeño) asunto.

252. Si la pieza en cuestión efectivamente es de mala calidad, la cambiaremos por otra en [á] la primera oportunidad [ocasión] [no tenemos inconveniente (reparo alguno) en concederles una rebaja correspondiente].

ACCOUNTS CURRENT, STATEMENTS, &c.

16. SENDING OF ACCOUNTS CURRENT, STATEMENTS.

INTRODUCTION.

253. Ocupados en el balance [cierre] de nuestros libros [Ocupados en cerrar (balancear) nuestros libros], tenemos el gusto de [nos tomamos la libertad de] acompañarles [incluir con (en) la presente, remitirles adjunto] el extracto [estado] de su cuenta corriente (con esta su casa), cerrado en 31 del ppdo. Diciembre y arrojando un [el] saldo de Fcos. 3,795.60 á nuestro favor [nuestro crédito].

254. Tenemos el gusto [Nos cabe el gusto] de incluir á Vds. [remitirles adjunto (incluso)] la cuenta corriente de [relativa á] nuestras transacciones hasta el 31 de Dic^{bre} ppdo., junta con [en unión de (á)] la (correspondiente) nota de intereses, arrojando un saldo de Fcos. 2,167.50 á nuestro favor.

255. Adjunto [Incluso] hallará Vd. estado de cuenta referente [relativo, correspondiente] á sus compras [á nuestras facturas] del mes pasado, importando [importante] Fcos. 3,795.60 en nuestro favor [arrojando Fcos. 3,795.60 á nuestro favor], valor al 25 Mayo p^o v^o (= próximo venidero).

BODY—*Re Examination.*

256. Sírvanse Vds. verificarlo (= el extracto) [examinarlo], y decírnos [avisarnos] si marchamos [estamos] de conformidad [de acuerdo].

257. Les rogamos se sirvan examinarlo [verificarlo, repararlo] y hallándolo [encontrándolo] conforme [en regla], acreditarlos [abonarlos] de conformidad bajo aviso.

258. Sírvanse Vds. examinarlo y después de hallada la conformidad, pasar el saldo á cuenta nueva [establecer escritura correspondiente (conforme)].

Re Payment.

259. En caso de [De] permitirlo Vd. [Con su permiso, En caso que Vd. lo permita] nos reembolsaremos del saldo girando [librando] á su cargo á 8 días vista.

260. Sirvanse Vds. pagar este montante al Sr. D. G. Lapierre de esa (plaza), quien les dará recibo en nuestro nombre.

CONCLUSIONS.

261. Aprovechamos esta oportunidad para darles (á Vds.) nuestras más expresivas gracias [rendidas gracias] por los favores que se han servido dispensarnos hasta la fecha [por la confianza con que se han servido (han tenido á bien) honrarnos en el año pasado].

262. Aprovechamos la ocasión para desearles mucha prosperidad [toda clase de prosperidades] en el año nuevo [año que entra] quedando afimos. y S. S.

263. Les deseamos á Vds. un año nuevo feliz y próspero y nos ofrecemos como siempre suyos afimos. y S. S. Q. B. S. M.

17. ACKNOWLEDGING ACCOUNTS CURRENT, &c.**INTRODUCTION.**

264. Tenemos en nuestro poder su *atta.* 6 del actual trayéndonos [incluyéndonos] el extracto de nuestra cuenta corriente (con su apreciada casa), cerrado el [en] 31 de Diciembre ppdo.

265. Acusamos (á Vds.) recibo de su grata 6 del actual que nos trajo adjunto el extracto de nuestra cuenta corriente (con su apreciable casa), cerrado en 31 Dic^{bre} ult^o y arrojando (á tal época) [fecha] un saldo de Fcos. 3,795.60 á su favor (de Vds.).

266. La cuenta será examinada [verificada] y hallándola [encontrándola] de conformidad [conforme], pasaremos el saldo á cuenta nueva.

BODY—Conformity.

267. Lo hemos examinado [verificado] acreditando [abonando] el saldo de Fcos. 3,795.60 á la cuenta de Vds.

268. Hemos encontrado el extracto en regla [justo, exacto] abonándole de conformidad.

Errors and Omissions.

269. Su cuenta no corresponde [no está de acuerdo (conformidad)] con nuestros libros [asientos], puesto que no figura [no está asentado] en el haber el importe de su nota de abono [crédito] del 7 Nov^{bre} ppdo.; sin duda [probablemente] se olvidaron Vds. de abonarnos esta cantidad [suponemos que por inadvertencia se le pasó acreditar esta suma].

270. Se olvidaron Vds. de comprender [incluir, mencionar] este artículo [asiento] en su extracto y les rogamos (por lo tanto) se sirvan rectificarlo.

271. Al verificar [examinar] su extracto [estado] de cuenta hemos encontrado [hallado] algunos errores [algunas irregularidades, que se han introducido algunos errores].

272. Debe de haber una equivocación cargándose £37 6s. 9d., importe de la factura del 13 Dic^{bre}, pues no puedo encontrar asiento alguno en mis libros con respecto á tal factura.

273. Con fecha 20 Set^{bre} ppdo. les remitimos Fcos. 397.20 que se olvidaron Vds. de abonarnos [acreditarnos] en cuenta. Según nuestros asientos [libros] quedan á su favor Fcos. 3,420.30, que les reembolsaremos [remitiremos] dentro de pocos días [y no tardaremos en hacerles remesa (reponerles fondos)].

274. Salvo esta omisión [este error], estamos [marchamos] de conformidad [acuerdo] con su extracto [estado], suplicándoles se sirvan girar [librar] á nuestro cargo Fcos. 3,670.20 á la vista [se sirvan reembolsarse girando á nuestro cargo por el capital (caudal) y los intereses].

CONCLUSION (at Close of the Year).

275. Devolvemos á Vds. sus buenos deseos por el año nuevo [con motivo de la entrada al año nuevo] y quedamos [y nos ofrecemos] como siempre suyos affmos. attos. y S. S.
Q. B. S. M.

REMITTANCES, PAYMENTS, &c.

18. REMITTANCE SENT.

276. Tenemos el gusto [el honor] de acompañarles á Vds. Fcos. 3,798.50 al 20 Set^{bre} p^o v^o s/Marsella, que se servirán [les rogamos se sirvan] negociar al mejor cambio posible [al cambio más ventajoso] y acreditarlos [abonarlos] en cuenta corriente.

277. Para saldar [balancear] su factura del 12 Marzo ppdo. les remitimos adjunto [bajo este pliego] un cheque s/Londres de [por] £321 6s. 9d. suplicándoles se sirvan acusarnos recibo á vuelta de correo [á correo seguido].

278. Á cuenta de su haber les acompañamos á Vds. £39 7s. 6d. á la vista s/Glasgow, que se servirán (mandar) cobrar acreditándonos su importe bajo aviso [y acusándonos recibo]. Les haremos otra remesa (de fondos) tan pronto [luego] que los cambios mejoren. [Otra remesa más importante seguirá dentro de pocos días.]

279. De orden y por cuenta de los Señores R. y C^{ta} de esta acompañamos á Vds. [remitimos á Vds. adjunto (bajo este pliego)]: £339 4s. 3d. á la vista s/Londres, cuyo recibo se servirán Vds. acusarnos (por duplicado).

19. REMITTANCE ACKNOWLEDGED.

280. Tenemos el gusto de acusar á Vds. recibo de su grata [atta.] 16 del actual trayéndonos [incluyendo] £321 6s. 9d. s/Londres, á la vista, que les abonamos en cuenta [pasamos á su haber] por saldo de [en pago de, por balance de, para saldar (balancear)] nuestra factura del 12 Marzo ppdo. dándoles nuestras más expresivas gracias.

281. Recibimos [Poseemos, Obra (Descansa) en nuestro poder] su atta. 16 del actual trayéndonos su endoso á nuestro favor en L/ (= letra) por [de] Fcos 3,798.50 al 20 Setiembre
F

p^o v^o s/Marsella, que les acreditamos á Vds. en cuenta, salvo su cobro [salvo realización, sin perjuicio al cobro, bajo la reserva de costumbre], dándoles nuestras expresivas gracias.

282. Por mediación [medio, conducto] del Banco Nacional de Paris recibimos por su cuenta de Vds. : £ est. 339 4s. 3d. á la vista s/Londres, que les abonamos [acreditamos] en cuenta con señaladas gracias [dándoles muchas gracias].

283. Hemos recibido [Recibimos] del Banco Nacional de Paris por cuenta de los Señores S. y F. de Nottingham, (la cantidad de) Libras Esterlinas: Trescientas treinta y nueve, cuatro chelines y tres peniques [dineros], en cheque s/Londres, y para que conste, expedimos el presente [*supplement*: recibo] por duplicado, de los cuales valdrá uno solo [válido por uno solo].

Glasgow, 21 de Diciembre 19. .

Rowland y C^{ta}

Por £ est. 339 4s. 3d.

20. REMITTANCE REQUESTED.

INTRODUCTION.

284. Al repasar [examinar] nuestros libros hemos encontrado [echámos de ver] que nos deben Vds. todavía el importe de nuestra factura del 14 Marzo ppdo. [que nuestra factura . . . está vencida desde hace dos meses].

285. En vista de tener que efectuar [hacer] unos pagos importantes [cumplir con grandes compromisos] dentro de pocos [breves] días, les agradeceríamos á Vds. muchísimo que nos remitiesen [remitieran] el saldo de nuestro haber [que nos reembolsaran el saldo *or* nos transmitieran un cheque por saldo (balance) de nuestro haber].

286. Adjuntamos [Acompañamos] á Vds. el estado referente [correspondiente] á las facturas del ppdo. Diciembre,

importando [importante] £290 7s. 6d., y les estaríamos agradecidos si se sirvieran remitirnos [enviarnos] un cheque s/Londres, para poder arreglar [cerrar, regularizar] nuestros libros.

BODY.

287. Para poder cumplir con [hacer frente á] nuestros propios compromisos [los grandes compromisos que hemos contraído], necesitamos con urgencia [urgentemente] [nos hacen suma falta] nuestros fondos, permitiéndonos [y nos tomamos la libertad de] recordarles que nuestra factura del 3 Marzo ppdo. de £980 7s. 6d. queda todavía en descubierto [queda todavía por arreglar (pagar)].

288. Confiamos (en) que no interpreten mal [no lleven á mal, no tomen en mala parte] nuestra petición [solicitud, reclamación].

289. Les suplicamos á Vds. no atribuyan sino al mal estado de [á la paralización completa de, á la calma extraordinaria en] los negocios la necesidad en que nos encontramos de recordarles [solicitarles] el pago de dicha suma [cantidad].

21. REMITTANCE INSISTED UPON.

290. Ya repetidas veces nos hemos permitido recordarles [nos hemos dirigido á Vds. solicitándoles] el pago de su deuda, pero hasta ahora sin resultado alguno [sin que se hayan dignado corresponder á nuestros deseos].

291. Siempre sin el gusto de su remesa en pago (del importe) de nuestro haber, vencido ya desde (hace) tanto tiempo, nos permitimos volver á suplicarles nos manden [remitan] un cheque.

292. Hasta ahora [la fecha] han dejado sin pagar [balancear, saldar] el importe de nuestro haber que, añadidos [junto con] los intereses, asciende [sube] á £ est. 360 7s. 2d.

293. Se han trascurrido [pasado] tres meses desde que recibimos su última remesa y no podrán Vds. tomárnoslo á mal, si empezamos á impacientarnos [si al fin perdemos la paciencia, si la paciencia se nos acaba].

294. En su atta. 20 de Octubre nos prometen [prometieron] Vds. que nos harían remesa por [nos reembolsarían de] las facturas vencidas, en el corriente del mes de Noviembre. Hasta la fecha [ahora, el día] no teníamos inconveniente en aguardar [tener paciencia] por el pago de dicha suma [cantidad].

295. Nos sorprende [extraña] sobremanera [muchísimo] [No podemos menos de expresarles nuestra sorpresa (extrañeza)] que tarden tanto en liquidar [balancear] el importe de su deuda.

296. Estamos disgustados de [No nos place (gusta)] la manera [del (el) modo] á que acuden [recorren] para evitar [sustraerse á] sus compromisos.

297. Lo han juzgado Vds. oportuno [á propósito] observar un silencio completo [absoluto] con respecto á nuestras repetidas [reiteradas] súplicas [ruegos] [persistir en un silencio absoluto] por lo que se refiere al pago de nuestro haber.

298. Nos es del todo imposible contentarnos con promesas por más tiempo. [Estamos convencidos de la nulidad (mala fe) de sus promesas.]

299. Á menos de recibir el importe de nuestro haber dentro de ochos días, estaremos [nos veremos] obligados á pasar el asunto á manos de [á] nuestro abogado [proceder contra Vd. con rigor, dar pasos judiciales (legales), acudir á las leyes, valernos de medios legales, entablar demanda, pedirle en juicio].

300. Tendrá Vd. que atribuirse á sí mismo [propio] las consecuencias, si no satisface [paga] el importe [arregla la cuenta] dentro de ocho días.

22. RESPITE REQUESTED.

301. La paralización completa de los negocios nos ha puesto en una situación verdaderamente azarosa [embarazosa] [nos pone en apuros], pues(to que) no podemos efectuar [realizar] los cobros sino con los mayores dificultades. En efecto no se puede recordar [no podemos acordarnos de] circunstancias [tiempos] tan tristes.

302. En vista de carecer [seguir careciendo] de las remesas que aguardábamos [con que contabamos], nos encontramos actualmente algo apurados [embarazados, estamos algo escasos (en apuros) de dinero al presente (en la actualidad)].

303. La quiebra repentina [suspensión de pagos] del Banco Industrial nos ha causado [ocasionado, irrogado] una pérdida sensible, y nos es del todo imposible [nos vemos (encontramos) en la imposibilidad de] hacerles una remesa más importante [de mayor importancia].

304. En vista de [Vista] la escasez actual de numerario [metálico, dinero] nos es imposible [nos parece casi imposible] reunir [procurar] (una) suma tan fuerte [importante] en el corriente [espacio] de [dentro de] ocho días.

305. Los negocios van muy mal en esta [aquí]; el dinero (efectivo) [metálico] es sumamente escaso en la actualidad, y muchas casas en el ramo de tejidos han suspendido (sus) pagos.

306. No sólo que nuestras casas al pormenor no venden nada, sino que se quejan además de no poder efectuar sus cobros [no poder recobrar sus fondos] sino con muy grandes [las mayores] dificultades. Estén seguros [Queden convencidos] de que no ha sido nuestra intención de sustraernos á nuestros compromisos [evitar, eludir el cumplimiento de nuestros compromisos].

307. Habíamos contado con el pago [la entrada] de esta suma, y mucho nos ha contrariado [contraría] (el) no haberla recibido hasta la fecha.

308. Tenemos mucho que no nos será posible pagar [saldar, balancear] antes de fines de este mes su factura de £340 7s. 6d., vencida el 10 del pasado mes, y confiamos (en) que nos guardarán consideración [serán indulgentes (tendrán indulgencia) con nosotros].

309. Tenemos que [Estamos obligados á] solicitar su indulgencia suplicándoles (nos acuerdan) [concedan] una prórroga [un aplazamiento] de dos meses.

310. Actualmente estamos escasos [carecemos] de fondos, pues acabamos de emplear [invertir, poner] todo lo que teníamos disponible en una especulación que nos promete grandes ventajas [un gran beneficio]. En el caso de que una letra [aceptación] á corta fecha pueda [pudiere] servirles, se servirán girar [librar] á nuestro cargo.

311. Dentro de poco podremos [estaremos en condiciones de] hacerles algunas remesas ventajosas, puesto que el cambio sobre Inglaterra está subiendo [mejorando, tiene tendencia á la subida (al alza)].

312. Procuraremos [Trataremos de, Haremos cuanto sea posible para] hacerles una remesa [saldar (pagar) nuestra deuda] para fines de este mes.

313. Tendremos cuidado [No dejaremos, No descuidaremos] de enviarles [remitirles, hacerles] fondos en tiempo oportuno [á su debido tiempo] para cubrir [recoger] nuestras aceptaciones pagaderas [vencederas, cumplideras, que vencen] el 20 p^o v^o.

314. Pueden Vds. estar seguros [convencidos] de que [contar con toda seguridad en nuestra promesa de que] les remesaremos [remitiremos, repondremos] los fondos [haremos remesa] en debido tiempo [que nos atendremos (nos conformaremos) estrictamente á las condiciones (de pago) convenidas (estipuladas, fijadas)].

315. Acompañamos á Vds. Fcos. 3,790.60 á cuenta de su haber. El resto se lo pagaremos dentro de (unos) dos meses.

316. En vista [presencia] de tales [estas] circunstancias sentimos mucho no poder liquidar [pagar] más que (una) parte de nuestra deuda, pero pueden Vds. estar seguros de que [descansar en que] nuestra promesa es seria [de las más serias], y esperamos [confiamos en] que no nos retirarán [retiren] su (honrosa) confianza.

23. RESPITE GRANTED.

317. En contestación á su atta. 15 del actual, no tenemos reparo alguno [inconveniente] en [estamos dispuestos á] concederle [acordarle] una demora [un aplazamiento] hasta el 15 de Noviembre p^o v^o en espera [en la suposición] de que nos abonarán los intereses de costumbre [contra bonificación de los intereses acostumbrados del 5 % anual].

318. Les concedemos [acordamos] la demora [prórroga] solicitada, pero con [bajo] la condición formal [expresa] que nos cubran Vds. antes del vencimiento de su aceptación de £195 7s. 9d. al [pagadera el] 3 Dic^{bre} p^o v^o [= próximo venidero].

319. Nos disgusta [No nos gusta] recorrer [acudir] á medios [pasos] legales y consentiremos en concederles la demora solicitada, pero contamos con que en todo caso cubran Vds. el giro á su [en] debido tiempo.

320. Sentimos mucho saber que Vds. están [han sido] implicados en esa quiebra. En vista de estas [tales] circunstancias estamos dispuestos á [no tenemos reparo alguno en] acordarles la demora solicitada [el aplazamiento deseado].

24. RESPITE REFUSED.

321. Por muchísimo gusto que tengamos en [Por dispuestos que estemos á] conceder á nuestros amigos todas las facilidades posibles [toda clase de facilidades], nos vemos

obligados á rehusarles á Vds. [no nos es posible consentir en] la demora [prórroga] de tres meses que nos piden [solicitan] por el pago de nuestra factura del 3 Dic^{bre} ppdo.

322. Nos es de todo punto [absolutamente] imposible concederle un más largo plazo. Así es que acabamos de dar [pasar] las instrucciones necesarias á nuestro abogado, Sr. D. L. N. de esa, [acabamos de traspasar el asunto á nuestro abogado] para que proceda contra Vds. con todo rigor [sin indulgencia]. Esto para (su) gobierno de Vds.

323. Careciendo de esta suma [Quedándonos sin esta suma] por más tiempo, nos expondríamos á serios inconvenientes; así es que no deben Vds. tomarlo á mal, si por esta vez nos negamos á corresponder á sus deseos [rehusamos su petición].

DRAFTS

25. ADVISING DRAFTS.

INTRODUCTION.

324. La presente tiene por objeto [fin] avisarles á Vds. que nos permitimos girar [librar] á su cargo de Vds. (la cantidad de) £200 0s. 0d. á 8 días vista.

325. Según [De conformidad (acuerdo) con] su grata 4 del actual, nos permitimos girar [hemos librado] á su cargo de Vds. por el importe de nuestro haber de £306 5s. 0d. al cambio de 25.20, ó sea Fcos. 7,717.50, á dos meses fecha.

326. De conformidad con el crédito que Vds. se sirvieron abrirnos con [en] el Banco Nacional de Paris, nos tomamos la libertad de girar en el día de hoy á cargo de dicho Banco Fcos. 3,900.00, á un mes fecha, pagaderos al cambio del primer endoso.

327. De orden y por cuenta del Sr. D. L. F. de Lyon [León], nos permitiremos [nos tomamos la libertad de] girar en el día 5 corriente, á su cargo de Vds., Fcos. 6,500.00, á nuestra orden y pagaderos á 3 días vista.

BODY AND CONCLUSION—*Commending Draft to Protection.*

328. Les rogamos [suplicamos] á Vds. se sirvan dispensar [preparar, reservar, dar] buena acogida á nuestra firma [á nuestro giro] quedando [y quedamos] suyos affmos. y S. S.

329. Sírvanse Vds. tomar buena nota de nuestro giro [nuestra libranza] y dispensarle buena acogida.

330. Recomendamos nuestro giro [nuestra libranza] á su buena acogida (de Vds.).

331. Les suplicamos á Vds. se sirvan preparar buena acogida á nuestro giro á su presentación [al vencimiento] y cargarnos [adeudarnos] su importe en cuenta. Nos repetimos de Vds. affmos. y S. S.

332. No dudamos de que buena acogida será dispensada [preparada] á nuestra firma.

26. DRAFTS APPROVED OF.

333. Obra [Descansa] en nuestro poder su estimada 6 del actual, por la que [cual] nos avisan Vds. haber girado [su giro] á nuestro cargo por (la cantidad de) Fcos. 3,900.00, pagaderos á la vista. Hemos tomado buena nota (de su giro) y dispensaremos [prepararemos] buena acogida á su firma [pagaremos el importe á (la) presentación del giro].

334. En contestación [respuesta] á su estimada [atta.] (del) 20 del corr^{te}, tenemos el gusto de avisar [informar] á Vds. que acabamos de aceptar su giro (á nuestro cargo) de [por] £358 7s. 9d., á 3 meses fecha del 10 corr^{te}, que les adeudamos en cuenta.

27. DRAFTS REFUSED OR MODIFIED.

335. En contestación [Contestando] á su carta fecha 12 del actual nos apresuramos á manifestarles que su envío todavía no ha llegado á nuestro poder. Antes de haber examinado [verificado, repasado] la mercancía no podríamos aceptar su giro, así es que les rogamos no lo pongan en circulación.

336. En vista de tener que cumplir con muchos compromisos para fines de Junio p^o v^o [= próximo venidero] les quedaríamos agradecidos si se sirvieran [sirviesen] fijar [aplazar, diferir] el vencimiento de su giro para [hasta] fines de Julio p^o v^o.

337. Como los cambios están muy altos [elevados] en la actualidad, les [se lo] agradeceríamos á Vds. muchísimo que se sirvieran [sirviesen] suspender su giro hasta nueva orden (nuestra).

338. Hemos avisado á los giradores que estamos [nos vemos] obligados á devolver su giro bajo protesta.

339. Han negociado Vds. este giro sin aguardar nuestra conformidad [sin tener nuestra aprobación], así es que nuestra negativa no debe [ha de] sorprenderles [no debe sorprenderles el haberlo rehusado].

INQUIRIES RESPECTING FOREIGN FIRMS.

28. INFORMATION ASKED FOR.

INTRODUCTION.

340. El Sr. D. L. E. de esa, quien desea anudar [entrar en] relaciones con nosotros [nuestra casa], nos ha indicado [indicó] su respetable [apreciada] casa (de Vds.) como referencia [se refiere á su ap^{ta} casa de Vds. por las referencias (los informes)].

341. Acabamos de recibir un pedido muy importante del Sr. L. B. de Paris, quien nos ha dado su nombre de Vds. como referencia.

342. No conociendo la situación [posición] de la casa abajo indicada [cuyo nombre está mencionado (indicado) en el papelito adjunto (en la esquila inclusa)], nos tomamos la libertad de rogar á Vds. se sirvan procurarnos [darnos, facilitarnos] algunos informes referentes á [con respecto á] su solvabilidad [solventia] y la reputación de que goza.

343. Los Señores S. y B. de esa nos han sometido [nos hicieron] varias proposiciones de [referentes á] negocios que podrían [pudieran] resultar muy ventajosos para nuestros intereses [dejarnos muy buenos beneficios].

BODY—Asking for Information.

344. Les suplicamos á Vds. pues, se sirvan procurarnos [darnos, facilitarnos] algunos informes [algunas aclaraciones] sobre el [acerca del] crédito moral y pecuniario [financiero] de que goza [que merece] (dicha casa).

345. Sirvanse Vds. decirnos [Tengan Vds. la bondad de informarnos], si dicha casa goza de buena reputación [merece

confianza] en esa plaza [merece (es digna de) un crédito de unos Fcos. 10,000, si se puede conceder (acordar) á dha. casa un crédito de unos Fcos. 10,000 sin correr riesgo].

346. Les quedaríamos [estaríamos] agradecidos, si se sirvieran darnos su opinión [parecer] sobre [con respecto á] la solvabilidad de dicha casa [sobre su reputación y el crédito que se le pueda conceder (acordar)].

347. No conociendo (del todo) á dicha casa, y no queriendo empezar [comenzar, anudar] los negocios antes de saber si se trata de gente respetable [seria, comerciantes acreditados], les agradeceríamos á Vds. muchísimo que nos diesen [dieran] su opinión sobre su posición [situación] moral y financiera.

348. Les quedaríamos agradecidos si se sirvieran decirnos [indicarnos] hasta qué suma se le puede conceder crédito (á dicha casa) sin correr riesgo.

Assurance of Discreet Use of Information.

349. Nos serviremos de sus informes con (la mayor) discreción [Guardaremos el silencio (secreto) más absoluto sobre los informes que se sirvan darnos].

350. Excusamos asegurarles que pueden Vds. contar con [confiar en] nuestra discreción respecto á los informes que se sirvan facilitarnos.

CONCLUSIONS.

351. Sirvanse Vds. dispensar [disimular] la molestia [el incómodo] que les causamos [ocasionamos]. Quedamos de Vds. affmos. y S. S.

352. Dando á Vds. gracias anticipadas [Dándoles de antemano nuestras más expresivas gracias] por sus informes [comunicaciones], y siempre á sus órdenes para corresponder á sus servicios [para servirles en caso parecido ó cualquier otro que se les ofrezca], quedamos de Vds. affmos. y S. S.

29. REPLIES TO INQUIRIES RESPECTING FOREIGN FIRMS.

(a) *Favourable.*

353. Contestando [En contestación] á su atta. [carta] fecha 10 del actual, nos apresuramos á manifestarles á Vds. que la casa en cuestión goza de [merece] un crédito ilimitado [la confianza y estimación (aprecio) general, una excelente reputación]; es una de las casas más ricas que hay en esta plaza.

354. La casa en cuestión es muy fuerte y hace negocios muy importantes; existe ya desde hace unos 50 años. [Lleva unos 50 años de existencia.]

355. Desde hace muchísimos años tenemos [mantenemos, sostenemos] relaciones tan agradables como lucrativas [ventas] [llevamos una correspondencia tan agradable como lucrativa] con dicha casa.

356. Principiando [Comenzando] en pequeño [en pequeña escala], el Sr. L. ha llegado, por su propio trabajo [por su energía], á hacerse propietario [dueño] de una gran fábrica; es hombre de bien [es sujeto honrado], bajo todos conceptos, y nos permitimos apoyar encarecidamente [vivamente] su petición [solicitud] referente al crédito mencionado.

357. Su fábrica, á pesar del poco tiempo de su existencia [que existe], ya campea [predomina, descuella] sobre todas las demás; se avalúa [estima] su fortuna en unas £30,000 [dispone de grandes capitales].

358. Á pesar de trabajar con un capital [caudal] (algo) limitado, los dos socios de la casa en cuestión gozan de la confianza general, y creemos que no se corre riesgo alguno tratando con ella [ellos].

359. Durante todo el tiempo que estamos en relaciones [tratamos] con dicha casa, nunca nos ha dado motivo alguno para quejarnos [motivos de quejas, hemos tenido motivos para quejarnos].

360. Su casa es la única de este [su] ramo en esta plaza y les garantiza [asegura] prosperidad [una buena existencia]; siempre han sido puntuales en sus pagos [en pagar, han cumplido con sus compromisos siempre puntualmente (con puntualidad)].

361. El Sr. B. es comerciante [hombre, sujeto] (muy) experto y habil [activo é inteligente]. Ha logrado granjearse, en poco tiempo, la confianza de una buena y numerosa clientela [atraerse (adquirir) una numerosa clientela], y creemos que no hay peligro [no se corre riesgo] trabajando [tratando] con él.

362. Es hombre muy activo é inteligente que seguramente [ciertamente] hará carrera [su camino]; no hemos sabido nada de desfavorable respecto á él, y estamos muy contentos con su (modo de) proceder en nuestras relaciones.

(b) *Unfavourable.*

363. Los informes que hemos recogido [recibido] sobre [acerca de] dicha casa son bastante desfavorables [no son buenos].

364. Les avisamos á Vds. en confianza que noticias algo alarmantes [poco satisfactorias] se están esparciendo con respecto á dicha casa.

365. Hablándoles con la franqueza que nos caracteriza, les dirémos que no se puede decir mucho en favor de la casa en cuestión.

366. De vez en cuando se habla de quejas muy serias [altas] del proceder [de la conducta] de dichos señores.

367. La casa en cuestión está conocida, desde hace varios años, como bastante mala.

368. Dicha casa ha perdido mucho con [en] las últimas quiebras que hubo en Varsovia, y su crédito ha sufrido mucho [considerablemente, está bastante quebrantado].

369. Si hay que [se puede] dar crédito á los rumores que corren, dicha casa se ha metido en especulaciones algo arriesgadas y poco en relación [proporción] con sus capitales [medios].

370. Corre la voz [el rumor] que dos de sus aceptaciones han sido devueltas protestadas [Se dice que se han iniciado (presentado, entablado) demandas (judiciales) por motivo de varias aceptaciones protestadas].

371. Es un enredador [embrollador] que nunca se conforma á pagar sin pasos legales. Su (modo de) proceder [conducta] nos ha obligado á romper nuestras relaciones [toda relación] con él. [En vista de ser insoportable (intolerable) su conducta, nos hemos visto obligados á . . .]

372. La quiebra [caída] de dicho banco le había obligado á suspender sus pagos [declararse en quiebra, declarar su insolvencia]; sus acreedores le concedieron á su tiempo una condonación [baja] del 50% de sus créditos.

373. Por de pronto [En la actualidad, Por ahora] no se corre gran riesgo, pero el conceder [acordar] en estas circunstancias una extensión del crédito sería siempre cosa arriesgada.

374. El (modo de) proceder de dichos señores queda sometido en esta á (una) censura muy rigurosa [se censura severamente en esta]; creemos [opinamos] que hay que proceder con la mayor prudencia tratando [trabajando] con casas que se ocupan en [se dedican á] esta clase de negocios.

375. Esta casa se ha desacreditado mucho [ha decaído mucho]; su solvencia es hasta dudosa. Se dice también que trabaja ya desde bastante tiempo con un déficit considerable y que trata de [procura] sostenerse [mantenerse] haciendo uso de letras pro forma [giros y regiros, maniobras de giros].

376. El crédito de dicha casa está mal parado [está bajando (disminuyendo) de día en día], y no podrá resistir [soportar] otras pérdidas [pérdidas ulteriores]. Creemos que lo mejor [lo más prudente] sería abstenerse de toda relación con dicha casa.

(c) *Vague and Evasive.*

377. Sentimos muchísimo no poder darles á Vds. informes precisos [decirles nada de preciso (positivo)] respecto [acerca] de la casa mencionada en su att. 10 del actual [objeto de su att. 10 del corr^{te}].

378. Dicha casa, antes tan floreciente [próspera], ha sido adelantada por otras desde hace bastante tiempo, pero creemos que otra vez prosperaría bajo una dirección acertada [inteligente] [siendo dirigida con inteligencia].

379. Hace [Está haciendo] todos los esfuerzos posibles para [Se afana mucho en (de, por)] mejorar [adelantar] sus negocios, pero es cosa difícil el hacer frente á la competencia de Manchester [hacer competencia á Manchester].

380. Se dice que la situación [posición] financiera [pecuniaria] de dicha casa es buena; sin embargo es lenta [morosa] en sus pagos [tarda mucho en efectuar sus pagos (en pagar)], en cumplir con sus compromisos, paga con lentitud].

Responsibility Declined.

381. Les suplicamos empero se sirvan considerar nuestras comunicaciones como estrictamente confidenciales [discretas].

382. Va de suyo [Se entiende] que les damos á Vds. estos informes en confianza [confidencialmente, bajo la reserva de costumbre, sin garantía, sin responsabilidad por nuestra parte].

383. Esto para su gobierno [régimen] y sin nuestra responsabilidad [garantía].

LETTERS OF INTRODUCTION AND LETTERS OF CREDIT.

30. SUPPLYING LETTERS OF INTRODUCTION AND LETTERS OF CREDIT.

INTRODUCTION.

384. Tenemos el honor [gusto] de presentarles á Vds. y recomendar á sus finas atenciones [á su buena acogida] al dador [portador] de la presente, Sr. S. de Birmingham, quien se propone visitar [pasar á] esa ciudad [capital] por (motivo de) [para] negocios.

385. Permítanos introducir cerca de Vd. [presentar á Vd.] al dador de la presente, Sr. S., representante [viajante] de la casa S. y B. de esta, y recomendarle á sus finas atenciones.

386. Nos tomamos la libertad de abrir con Vds. un crédito de Diez Mil Francos en [á] favor del portador de la presente, Sr. S., recomendándole [encomendándole] á la vez á sus finas atenciones [suplicándoles se sirvan prestarle todas las atenciones].

BODY—Object of Journey, &c.

387. El Sr. S. se propone [intenta, tiene la intención de] visitar varios puertos de la América del Sur para entablar [anudar] relaciones y procurar [crear] nuevos mercados para (dar salida á) los productos de su fabricación.

388. Su objeto [El objeto de su viaje] es (sobre todo) hacer el conocimiento personal de nuestros buenos y antiguos amigos [corresponsales] y crear [entablar, anudar] al mismo tiempo nuevas relaciones en ese país.

389. Su Señor padre desea colocarle en alguna buena casa de esa (plaza), en la que [donde] tendría [encontraría] ocasión de [la oportunidad para] aumentar [ensanchar] sus conocimientos (comerciales) y de perfeccionarse al mismo tiempo en la lengua inglesa.

Re Payments.

390. En caso de que (el Sr. S.) necesite fondos [dinero], pueden Vds. [se servirán Vds.] anticiparle [pagarle] por nuestra cuenta hasta la cantidad de Cinco Mil Francos.

391. Si (el Sr. S.) necesitase fondos [dinero], les suplicamos se sirvan entregarle por nuestra cuenta y contra recibo por duplicado [bajo recibo por duplicado] cuanto les pidiere [pida].

392. En caso que hiciere uso [se valiese] de este crédito, se servirán Vds. girar á nuestro cargo y á la vista por (el importe de) las sumas [cantidades] anticipadas [pagadas] añadiendo [junto con, añadidos] sus gastos.

393. Sirvanse Vds. anotar al pie [al dorso (reverso), á la vuelta] de esta carta de crédito circular todo pago [toda entrega de fondos] que hagan al Sr. S., girando á nuestro cargo y á la vista por dichas cantidades junto con [añadidos] sus gastos.

394. Sirvanse Vds. pagarle por nuestra cuenta según su propio deseo hasta la cantidad de Fcos. 10,000 (Diez Mil Francos) formando recibo por duplicado. En cuanto al reembolso, nos referimos á [les confirmamos] nuestra carta de hoy, que les trae la firma del Sr. S.

Asking for Assistance.

395. Les quedaría personalmente obligado si se sirviera prestarle su ayuda [asistencia] para obtener un puesto [empleo] en alguna casa de exportación de esa plaza, en la que podría sacar provecho de su experiencia en los negocios.

396. Al mismo tiempo nos permitimos solicitar en su favor la ayuda de Vds. [les rogamos se sirvan prestarle (darle) ayuda] en todos los casos [todas las ocurrencias] que (su recomendación de Vds.) le hiciere falta [que recurra (acudiere) á su recomendación de Vds.].

397. Este joven sale de [deja] nuestra casa para ir á Manchester teniendo la intención de familiarizarse con el [ponerse al corriente del] comercio inglés y de perfeccionarse en la lengua inglesa. Esperamos [Creemos] que gracias á sus numerosas [extensas] relaciones, les será facil (el) procurarle algún empleo conveniente.

Offering Thanks, &c.

398. Nos consideraremos personalmente obligados por [Tendremos como hechos á nosotros mismos] todos los favores que tengan Vds. á bien dispensar al Sr. S. [por todo lo que se sirvan hacer en favor de nuestro recomendado].

399. Les suplicamos á Vds. se sirvan ayudarle en cuanto puedan para facilitar [adelantar] de todas maneras el objeto de su viaje.

400. Les quedaremos agradecidos por todos los favores [todas las atenciones] que Vds. se sirvan dispensarle [al Sr. S.].

401. Agradeceríamos á Vds. muchísimo que se sirvieran hacer lo [cuanto] posible [ayudarle con sus consejos] para que alcance [logre] sus fines [su propósito, consiga el objeto de su viaje].

402. Nos obligarán Vds. muchísimo haciendo su estancia [estada] en esa tan placentera [agradable] como sea posible.

403. Les damos á Vds. gracias anticipadas por [Agradecemos á Vds. de antemano] todos los favores que se sirvan [sirvieren] dispensar al Sr. S., y estamos siempre á sus órdenes

[á su disposición] para corresponder á sus servicios en cuantas ocasiones tengan Vds. á bien ofrecernos (al efecto) [para servirles en caso parecido ú cualquier otro que se les ofrezca].

404. Les quedaremos muy obligados [agradecidos] por todo lo que Vds. tengan á bien hacer en favor de nuestro amigo, suplicándoles se sirvan disponer de nosotros [de nuestros servicios] en parecida ó cualquier otra ocurrencia [ocasión].

**31. ACKNOWLEDGING LETTERS OF INTRODUCTION
AND OF CREDIT.**

405. Somos favorecidos con su atta. 16 del actual dándonos aviso [informándonos] de su carta de crédito por Diez Mil Francos á [en] favor del Sr. S. [avisándonos haber acreditado con esta su casa (nosotros) al Sr. S. por la suma (cantidad) de Pcos. 10,000.], de lo cual [que] hemos tomado buena nota.

406. Poseemos [Obra en nuestro poder] su atta. 15 del actual y tomamos buena nota de la carta de crédito á favor del Sr. S. que nos avisan.

407. Para cubrirnos [reembolsarnos] de nuestros pagos nos permitiremos girar á su cargo y á la vista, remitiéndoles á la vez [al mismo tiempo] el recibo del Sr. S.

408. Con mucho gusto haremos cuanto posible para ayudar al Sr. S. en sus intenciones [para adelantar el objeto (contribuir al buen éxito) del viaje del Sr. S.].

409. Queden convencidos de que no omitiremos nada para preparar [dispensar] á su amigo una buena acogida.

GENERAL OFFERS OF SERVICES.

32. OFFERS BY COMMISSION AGENTS, BUYERS, &c.

INTRODUCTION.

410. Bajo los auspicios de los Señores Leon Hermanos de Paris, nos tomamos la libertad de ofrecerles á Vds. nuestros servicios para todas las compras que tuvieren que efectuar [hacer] en esta plaza.

411. Ponemos á su disposición nuestra larga experiencia en un ramo que abraza [comprende, incluye] tantos artículos diferentes y que requiere una atención constante en la ejecución de las órdenes.

412. Bajo la recomendación [los auspicios] de [En virtud de la recomendación de] los Señores Leon Hermanos de Paris, nos tomamos la libertad de solicitar la representación [la agencia] de su apreciable casa de Vds. para Bélgica [de ofrecerles á Vds. nuestros servicios como representantes (agentes) de su apreciable casa para (en) Bélgica].

413. No sabiendo [Ignorando] si tienen Vds. representante [si ya están representados] en esta, nos permitimos ofrecerles nuestros servicios [nuestro intermedio] para la venta de sus productos [artículos].

414. En caso que se les ofrezca la ocasión de hacer compras en esta plaza, confiamos [esperamos] que se sirvan aprovechar nuestros servicios [nos alegraríamos (celebraríamos) si se sirviesen hacer uso (aprovecharse) de nuestro ministerio].

BODY—*Special Advantages Offered.*

415. Relaciones muy extensas con los principales centros [las principales plazas manufactureras] de Francia nos ponen en condiciones [estado] de asegurar [obtener] una pronta y ventajosa [segura] salida para los artículos de su fabricación.

416. Empleado durante [por (espacio de)] quince años en casa de los Señores Garnier y C^{ia} de esta (plaza), mis ocupaciones me habían puesto en relaciones con los fabricantes cuyos artículos [productos] son más solicitados [más en demanda.].

417. Los conocimientos que en este ramo ha adquirido nuestro Sr. S. durante su larga carrera, nos ponen en (el) estado [en condiciones] de ejecutar sus gratas órdenes en la forma más beneficiosa á sus intereses de Vds.

Assurance of Zeal and Attention.

418. Siempre nos hallarán Vds. muy solícitos en cuidar cuidar sus intereses.

419. Todos nuestros esfuerzos tendrán por objeto el hacerles agradables nuestros servicios.

420. Nos lisonjamos de que nuestros servicios les serán de utilidad [útiles].

421. Me permito asegurar(le) á Vd. que en caso de honrarme con su confianza, todos mis esfuerzos tendrán por objeto el merecerla por la exacta y cuidadosa ejecución de sus gratas órdenes.

422. Haremos cuanto sea posible para [todos los esfuerzos posibles para, Será nuestro empeño especial el] merecer la confianza con que se servirán [sirvan] Vds. honrarnos.

33. OFFERS BY CLERKS, &c., APPLYING FOR SITUATIONS.

INTRODUCTION.

423. Acabo de saber por (conducto d)el Sr. S. Leon de esta que Vds. están buscando un dependiente bien versado en el ramo de sus negocios y capaz de llevar la correspondencia francesa y alemana [en francés y en alemán].

Creyendo poder cumplir con estas condiciones [poder desempeñar este empleo (puesto), ocupar la colocación á su entera satisfacción], me tomo la libertad [tengo el honor] de ofrecerles mis servicios para dicho empleo en el caso que [si] estuviese todavía vacante [desocupado].

424. Bajo los auspicios del Sr. S. Leon [Refiriéndome á su anuncio en "El Tiempo"], tengo el honor de ofrecerles á Vds. mis servicios para el empleo de tenedor de libros [correspondiente] (que está) vacante en su apreciable casa.

425. Habiendo sabido que el empleo de cajero está vacante [desocupado] en su apreciable casa de Vds., me permito [me tomo la libertad de] ofrecerles mis servicios.

BODY—Re Knowledge, Experience, &c.

426. Durante una permanencia de muchos años en casa de los Srs. S. y C^{ia} de esta plaza me he enterado á fondo [he adquirido un conocimiento perfecto] en el ramo de negocios que cultivan [en que se ocupan, á que se dedican] Vds.

427. En virtud de la larga experiencia adquirida en este ramo durante varios años de actividad me considero capaz de [creo poder] cumplir con [desempeñar] este cargo á su entera satisfacción.

428. Llevo la correspondencia en alemán, francés y parte en [de] español, conociendo [y conozco] también á fondo [perfectamente] los trabajos de escritorio y la teneduría de libros por partida doble [sencilla].

429. Además [Fuera] de mi lengua materna, poseo á fondo [perfectamente] el francés y el español, y estoy seguro de que Vds. me hallarán idóneo para [encontrarán capaz de] llevar su correspondencia extranjera á su entera satisfacción.

430. Después de un aprendizaje de cuatro años en la casa de exportación de los Srs. S. y C^{ia} de esta plaza, estuve ocupando durante [por] tres años el puesto de tenedor de libros en casa de los Srs. S. Hermanos.

431. Como pueden Vds. ver por la adjunta copia de certificado, [Por la adjunta copia de certificado verán Vds. que] he hecho un aprendizaje de tres años en casa de los Señores R. y C^{ia}, camisería y géneros de punto al por mayor, Paris, donde he tenido [tuve] oportunidad para enterarme á fondo de todos los trabajos de escritorio y de la teneduría de libros por partida doble y adquirir también [al mismo tiempo] buenos conocimientos de los [de dichos] géneros.

432. He hecho mis estudios mercantiles en la Escuela de Comercio de . . . [He frecuentado, durante (por) tres años, la Escuela Superior de Comercio de Paris] habiendo aprendido bastante bien la teneduría de libros (método [sistema] americano), como así mismo las lenguas francesa y española para poder llevar la correspondencia. Además he adquirido cierta habilidad en la estenografía [taquigrafía], y la máquina de escribir ya no me ofrece dificultad alguna.

433. Agregando todavía que soy inglés, (de religión) protestante y que tengo 23 años de edad, me permito acompañarles [darles] á la vuelta copia de mis certificados, que les informarán [enterarán] de todos los detalles respecto [referentes] á mis ocupaciones [cargos] anteriores.

Re References.

434. Los Señores S. y C^{ia} de esa (plaza), en cuya casa estuve empleado [he trabajado] por [durante] varios años, les darán gustosamente todos los informes que en cuanto á mí deseen [necesiten, crean necesarios].

435. En cuanto á [Por] informes respecto á mí, sírvanse Vds. dirigirse [me refiero] al Sr. Leon.

436. En cuanto á mi conducta moral [caracter] y mi capacidad [habilidad], tengo el gusto de referirme al Sr. Leon, quien les dará gustosamente todos los informes en este respecto.

437. En cuanto á mi capacidad, puedo presentar los mejores certificados [las mejores referencias].

438. No habiendo todavía enterado á mis Señores jefes actuales [á los Srs. S. y C^{as}] de mi intención de dejarles, les ruego á Vds. desistan [se sirvan desistir], por de pronto, de pedirles informes en cuanto á mí.

Assurance of Zeal and Attention.

439. Haré siempre mis mayores [todos los] esfuerzos para ejecutar los trabajos que tengan á bien confiarme [encargarme], con la mayor aplicación y puntualidad.

440. Puedo asegurarles á Vds. que me esmeraré [esforzaré] cuanto (me sea) posible en [para] merecer su confianza [para satisfacerles en todos respectos (bajo todos conceptos)].

III. ENGLISH TRANSLATION
OF THE
FRENCH, GERMAN, AND SPANISH
TEXT

(Private and Business Letters)

I. PRIVATE LETTERS.

Beginnings of Letters,

I received [I have just received] your letter [your kind lines, postcard] of 10th inst., and hasten to reply.

Your kind letter of 29th ult. [last month] has given [afforded, caused] me (very) much pleasure.

In reply [Replying] to your letter of 5th inst., I am pleased [glad] to say that

Many thanks for your kind lines of 16th ulto. I must ask you to kindly excuse my somewhat tardy reply [I trust you will pardon me if I have not written you for such a long time].

I am very sorry to learn [Much to my regret I just hear] that

The kindness you have at all times shown me must be my excuse for troubling you once more in the matter of S. [for asking for your assistance in the following matter].

I. INVITATIONS.

1. Mr. and Mrs. Honoré present their compliments to Mr. Henry Jones, and request the honour of his company at dinner at 6 o'clock on Thursday next.

2. Mr. Henry Jones presents his compliments to Mr. and Mrs. Honoré, and has much pleasure in accepting their kind invitation [and is greatly pleased to accept their kind invitation]. He will not fail to be present [with them] at the time stated.

3. Mr. Henry Jones is very sorry [greatly regrets] that a previous engagement [indisposition, an unavoidable journey, &c.] prevents his accepting [deprives him of the pleasure of accepting] Mr. and Mrs. Honoré's kind invitation for Thursday next. (Mr. Jones presents his compliments to Mr. and Mrs. Honoré, and begs them to kindly excuse him.)

4. Dear Mr. Jones,

This evening a new comedy (farce) by Victorien Sardou will be performed [produced] at the Comedy Theatre, and I am going to see it. If you can [If you are at liberty to] come with me, it will give me much pleasure. [I hope (trust) you will afford me the pleasure of your company . . . I shall have a double pleasure of the performance by your accompanying me.]

Awaiting your reply, I remain,

Yours (very) sincerely,

G. D.

5. I am very sorry [I very much regret] to say that I am unable to accept your kind invitation, as a very important matter will occupy me the whole of this evening [will take up my whole time this evening], and will leave me no leisure but to think of you and to wish you much enjoyment.

2. CONGRATULATIONS.

(a) *Compliments of the Season.*

6. (Dear) Sir,

The approach of the New Year affords me the opportunity of thanking you for the kindness which you have at all times bestowed upon [shown] me, and for the protection afforded to me on various occasions, and of wishing you health (and prosperity in the coming year).

Trusting that you will kindly accept this token of my gratitude, I remain, (Dear) Sir, &c.

(b) *Special Occasions.*

7. I hear [I have learned] with the greatest pleasure that you have succeeded in obtaining the post you applied for. Justice has been done to you at last, for no one is more capable than yourself of filling the post efficiently. I am sure that you will not remain in that position, but that, being appreciated by your superiors, you will soon be promoted.

8. I have been told that you have been decorated. Indeed to-day's papers confirm this pleasing news, and I take this opportunity of congratulating you upon this memorable event. My wishes are the more sincere in that (or inasmuch as), having obtained this distinction without influence or solicitations, it has evidently been conferred upon you for merit only.

I hope soon to have the pleasure of repeating to you verbally my heartiest good wishes, and remain meanwhile,

Yours very sincerely,

.....

9. My dear Friend,

At last you have got over the serious illness which had endangered your life and placed us all in the gravest anxiety. Every day we impatiently awaited news of your condition, which greatly distressed [grieved] us when bad, and gave us some hope when an improvement in your state had been announced.

Thanks to God, we are now out of these painful alternatives, and you are getting better [improving], but I cannot too much advise you not to overtax your strength, which will

return only gradually, for we must above all guard against a relapse, which is sometimes more serious than the illness itself.

Well, my dear friend, let time and nature, those two great restorers, take their course, and we shall then soon see you in our midst, more robust and in better health than ever.

3. CONDOLENCE.

10. My dear Mr. N.,

The great misfortune that has befallen you must be the more grievous as you least expected it, and the wound which the death of your wife inflicted on your heart will be the more terrible as the deceased, through her excellent qualities, is indeed worthy of your deep sorrow. However, you must not lose heart [not let your courage drop], and you must show the world that this misfortune cannot cast you down. You may rest assured that you have my heartfelt sympathy in your heavy loss.

Yours very sincerely,

.....

4. INQUIRIES, REQUESTS, &c.

11. Dear Sir,

I have been told that you are on very friendly terms with Mr. N. Your well-known kindness, and especially the interest you have kindly taken in me on various occasions, induces me to ask you to give me a letter of introduction to this gentleman. I require his services [assistance] in a very important matter, and I am sure that through the great influence you have with him, he will accord [give] me a kind reception.

Hoping you will kindly do me this favour, I remain, &c.

12. My dear Friend,

I should like you to render me a service which one can only ask of a friend. I am short of money, in consequence of the non-payment of a sum upon which I had counted [as my parents have not yet sent me my monthly cheque, &c.]. I should require about . . . which I could pay you back within a few days. Can you lend me this sum? Relying on your friendship, and thanking you beforehand, I remain,

Yours sincerely

.....

13. I should very much like to meet you to discuss certain matter I have to propose to you. Will you please let me know at what o'clock I can find you at home, unless you would prefer coming to my house.

14. Dear Mr. N.,

I intend going to Paris for three or four weeks, but as you are the only person I know there, I should feel obliged if you would give me the name of a suitable hotel [a good boarding-house] with moderate charges [not too dear]. As you know Paris very well, I am sure that you will be able to assist me in this respect. I should like to live as near as possible to the large boulevards.

Thanking you beforehand for your kindness, and always ready to reciprocate your services, I remain, &c.

.....

15. My dear Sir,

The bearer of this is Mr. N., who lives in the same town as I do, and who enjoys my esteem and friendship. He requires some information, and even some protection in a matter which he will explain to you personally, and I think that you are in a position to render him this service. By obliging him, you will oblige me personally, for which I shall always be grateful to you.

Yours very sincerely,

H

.....

16. When leaving Paris, I left in cab No. 1,346 my silk umbrella, the handle being marked M.S. It was a present from my sister, and I am very anxious to recover it. I should be obliged if you would claim this umbrella in the right quarter, and send it on to my present address, Hôtel Gare Maritime, at Calais.

Kindly excuse the trouble I am causing you, and believe me,

Yours very truly,

.....

17. I send you herewith the book you kindly lent me; it is indeed all you told me: interesting and instructive at the same time.

I should like to make use of your offer to place your library at my disposal, and if you would kindly let the bearer have a few more volumes of the same style, I should feel very much obliged.

Thanking you beforehand, &c.

18. I took the liberty of addressing you on the 15th of last month, asking for some information which is indispensable for me. I wrote you to the same effect in the previous month, but I have received no reply to either letter [either of these two letters].

I do not know to what I am to attribute your silence, and I therefore again beg to ask you to kindly favour me with a reply. Kindly excuse the liberty I am taking, and believe me,

Yours very truly,

.....

19. My dear Friend,

I really cannot understand your silence. What has become of you (What is the matter)? Are you ill, or have you left Paris? For three months I have been expecting a letter daily, but none arrives.

I am far from attributing this long silence to a cooling of your friendship for me; I rather think it to be a little neglect. To punish you, I say nothing about myself and our other friends, but await a long, detailed letter from you, which must compensate me for the absence of your news.

20. Contrary to what I promised you before, I am sorry that I am not able to accept your kind invitation, as two foreign friends, whom I have not seen for a long time, advise me that they will arrive on the same day for which your evening party [dinner, &c.] is fixed, and I cannot abstain from spending with them the time of their stay here.

Will you therefore kindly excuse, and believe me,

Yours very truly,

.....

II. BUSINESS LETTERS.

Beginnings of Letters.

Initial Correspondence.

We have	{	the honour to	{	inform you.
		the pleasure to		announce to you.
				advise you.
				notify you.
		pleasure in advising		[informing, announcing to]
		you.		you. . . .

The object of the present is to advise you . . .

The purport of these lines is to inform you . . .

The purpose of this letter is to apprise you . . .

By the present we wish [purpose] to inform [notify, acquaint] you . . .

My friend Mr. S. has kindly favoured me with [given me] your address, informing [telling] me at the same time that . . .

We take the liberty of addressing you, soliciting your advice [opinion] on the following matter:— . . .

We trespass upon your kindness by sending you here-with . . .

During my stay in Paris last month, I learned that . . .

We trust [hope] you will kindly excuse our troubling you again [once more] with (regard to) the affair . . .

Upon the recommendation [advice] of Mr. S., we take the liberty of asking you [inquiring with you] whether [we venture to ask you if] . . .

We are indebted to Mr. S., of your town, for (the favour of) your address, and take the liberty of . . .

Referring to an Interview, &c.

When I had the pleasure of receiving a visit from your Mr. S., in December last, I promised him . . .

Although being without the pleasure of your personal acquaintance [Although I have not the pleasure of knowing you personally, or of being personally acquainted with you], I take the liberty of addressing you . . .

In taking advantage of [Making use of, Profiting by] the permission which you kindly gave us in your favour of the 10th inst., we . . .

Referring to the interview [Resuming, Following up the conversation] which we had with your Mr. S. the 4th inst., we take the liberty . . .

At the request of our Mr. S., we have the pleasure to inform [we have pleasure in informing] you that . . .

Referring to a Letter.

Referring to	{	our letter of the
Confirming		ours of
We confirm		our last respects of
We beg to confirm		our respects of

Our letter of the 10th inst., which [the contents of which] we hereby confirm, has crossed your favour of the same date.

We are still without a reply to our letter of the 8th inst. [to our inquiry addressed to you the 8th inst.], and . . .

We had the pleasure of writing to [addressing] you last on the 15th January, or We had this pleasure last on the 15th January.

Acknowledging Receipt of a Letter.

Your favour of the day before yesterday only reached us after [did not arrive until after] the departure of the mail.

In passing over the contents of your favour of . . .
without comment . . .

Your favour of the 16th inst. does not require any reply
[needs no further comment], the contents of the same being
already settled.

We are very pleased [glad] to learn [hear] by your favour
of the 10th inst. that . . .

Much to our regret we just hear [learn] that . . .
[It is with very much regret that we learn that . . .]

To our regret we must [we have to] inform you that . . .

Replying to a Letter.

In reply [answer] to	}	your letter your favour your (esteemed) favour of
Replying to		
We beg to acknowledge the receipt of		
We are favoured with		
We possess		
We are in possession of		
We have before us		
We just receive		
We have just received		
We have had the pleasure of receiving		
We have received		
We hasten to reply to		

Your favour of the 8th inst. duly reached us [came into
our possession]

We received your favour of the 3rd inst. just as we were
about to address [on the point of writing] you respecting
the matter relating to S.

Conformably to [According to, In conformity with] the
instructions contained in your letter of the 6th inst. . . .

Kindly excuse our not replying to your favour of the
15th ult. until [before] to-day. . . .

It has been impossible for us to reply earlier [sooner] to
your favour of the 15th inst., as . . .

I duly received your letter of the 19th ult., but on account
of my having been so much occupied of late, I have been
prevented from replying up to now [been unable to reply
before now].

Endings of Letters,

We remain, Dear Sirs,	{	Yours truly,
We are, Gentlemen,		Yours very truly,
		Yours faithfully,
		Yours sincerely,

Awaiting the pleasure of your (further) news.

Hoping to receive a favourable reply (by return of post).

Awaiting the favour of an early reply.

With nothing more for to-day [the present].

We are, Dear Sirs,
Yours very truly,

.....

Awaiting your early reply [a reply at your earliest con-
venience],

We are, Dear Sirs,
Yours truly,

.....

We await with impatience your further news, and remain,
Dear Sirs,

Yours very truly,

.....

Hoping to receive your reply at an early date [with
the least (possible) delay],

We remain, Dear Sirs,

Yours sincerely,

.....

Hoping to be favoured with your esteemed orders (which will receive our usual prompt attention),

We are, Gentlemen,

Yours very truly,

.....

Hoping that you will continue to favour us with (the preference of) your orders,

We are, Dear Sirs,

Yours truly,

.....

We take this opportunity of again placing ourselves at your disposal, and remain,

Dear Sirs,

Yours very truly,

.....

We shall be pleased to be favoured with your new orders, and remain,

Dear Sirs,

Yours faithfully,

.....

Always at your service,

We are, Dear Sirs,

Yours very truly,

.....

We will go into this matter more fully in our next. In the meantime,

We remain, Dear Sirs,

Yours very truly,

.....

We are sorry that we are unable to oblige you [unable to be of service to you] in this respect.

We are, Dear Sirs,

Yours faithfully,

.....

Hoping that the present will reach you [arrive] in time, so as to prevent [avoid] any disagreeable consequences,

We are, Dear Sirs,

Yours very truly,

.....

Hoping soon to be able to reciprocate your good offices,

We remain, Gentlemen,

Yours respectfully,

.....

Always ready [willing, pleased] to render you such or similar services [to reciprocate such or similar favours],

We remain, Dear Sirs,

Yours very truly,

.....

OFFERS OF GOODS.

1. VOLUNTARY OFFERS.

Introduction.

1. We are sorry that we have been without your orders for some time, and therefore take the liberty of recalling ourselves to your memory by submitting you our latest price list.

2. We are sorry to see [find] that we have not been favoured with your (esteemed) orders for a long time.

3. We have been a long time without your good news; we therefore take this liberty of again placing our services at your disposal.

4. Mr. Dubois kindly informed me that you are in the habit of buying large quantities of wool from our district, and as I flatter myself that I shall be able to serve you in this respect to your entire satisfaction, I take the liberty of offering you my services.

5. Being desirous of entering into relations with your esteemed firm, we take the liberty of submitting to you [placing before you] our latest price list.

6. Mr. R. Durand, an old friend of yours, having suggested that we should offer you our services, we take the liberty of sending you our catalogue under separate cover.

7. We have pleasure in sending you by post a pattern of . . . to which we beg to call your special attention. We would thank you to give it a trial, as we have no doubt it will give you entire satisfaction, and induce you to favour us with your orders.

BODY—Re Price.

8. The great fall in the prices of silk has come at a suitable [convenient] time for you to make your purchases for the winter season.

9. There is every appearance that the prices of these articles will shortly go up [rise] considerably.

10. We have still a little of this silk left in stock, which we would let you have [sell you] very cheaply [at a low price].

11. We wish to call your particular attention to patterns [designs] 615-675, which are quite the present style, and very much in demand.

12. It is with the sole object of obtaining [procuring] a quick sale that we have quoted such a low price, and we shall be pleased to be favoured with your esteemed orders.

13. We hope this low price will induce you to favour us with your orders, the execution of which will have our prompt attention.

14. In order to dispose of these goods, we are offering them under cost price [at purchase price].

15. We will let you have this lot at 2s., which is a penny below [under] yesterday's price.

16. By ordering large quantities, we could sell the goods at a still lower price.

17. By taking [If you take] 250 kilogs. or more, we are prepared [agreeable] to quote you a preferential price [the wholesale price], or a reduction in the price of 5%. For quantities of less than 100 kilogs., the price would be 10 % higher than quoted.

18. We are sure that no other house will be able to supply you with better qualities at our prices.

Re Patterns.

19. We shall be pleased to submit you some patterns to enable you to make a selection [to choose from].

20. We are sending you by post a parcel containing patterns of different articles suitable for your market, and enclosed hand you our price list.

21. If you wish it we will send you (with pleasure) an assortment of our articles, so that you can select therefrom those most suitable for your market.

22. We beg to enclose our latest price list, and at the same time add a few remarks respecting the present state of our market.

23. We will send you to-morrow a new collection of patterns of . . . and shall be pleased if you find among them something to meet your requirements.

Re Quality.

24. We particularly recommend the designs [patterns] 620-690; they are very much cheaper than the German goods, and surpass, in point of quality and finish, anything on the market.

25. The machines built in our factory at Beeston are unequalled throughout the world, and have a unique and unassailable reputation [occupy a unique and unassailable position]. It is true the prices are a little higher than those of other makes, but a visit to [an inspection of] our factory [establishment] will shew the care bestowed upon the selection of the materials that are used, and will convince you that our machines are second to none [better than the best].

26. Our articles are noted not only for their low [moderate] prices, but also for their designs being in the latest styles.

27. We can assure you that our articles, the manufacture of which is entrusted to highly experienced workmen [is carried out by first-class workmen], who have excellent machinery at their disposal, are renowned as much for good taste as durability.

28. All the machines described in our catalogue are made [built] of the best material by first-class mechanics, and are guaranteed for twelve months against any faulty construction.

Re Delivery.

29. We are in a position to execute the largest orders with the least possible delay.

30. As we keep sufficient stock of these goods, we are able [in a position] to execute your orders at once [very promptly].

Re Terms of Payment.

31. We will allow you 3 % for cash (payment).

32. Payment must be made by draft at three months' date from day of shipment.

33. Terms of payment: Three months credit, or 3% discount for cash.

34. As soon as the shipment [loading] has been made [effected], we will send you the Bill of Lading and invoice, and to cover ourselves will draw on you at three months' date. We think that this mode of payment [reimbursement] will suit you [will be agreeable to you].

Conclusions.

35. Allow us to mention that a long personal experience in the manufacture of ribbons in all its branches places us in a position to defy all competition.

36. The patterns, which we are sending under separate cover, will, we hope, prove to [convince] you that we need not be afraid of any competition.

37. A trial will convince you of the superiority [excellent quality] of my goods. I am sure that there is not a house in the town that can offer you better terms and deliver more promptly.

38. We should be pleased if you would favour us with a trial order; we can assure you that you will have every reason to be satisfied with the exact and careful execution of the same.

39. We assure you that we shall neglect nothing [shall use all our efforts, shall do our best] in order to satisfy you in every respect.

40. You may rest assured that we shall do our utmost [exercise all possible care, endeavour to the utmost] to give you satisfaction [to serve you to your (entire) satisfaction], both with regard to quality and prompt delivery of the goods [as regards quality and price].

41. You may rely beforehand upon our zeal and exactness in filling [executing] any orders which you may kindly favour us with.

42. You may rest assured that we shall exercise the greatest possible care [bestow the greatest attention upon] the execution of your esteemed orders.

44. We shall give [bestow upon] the execution of your order our very best attention.

45. We shall do our best [shall use all our efforts] to execute this order to your entire satisfaction [to comply with your wishes].

2. OFFERS DECLINED.

46. We are very much obliged [We beg to thank you] for the offer you kindly made us in your favour of the 16th inst., and shall not fail to make use of it at the earliest opportunity [when requiring your articles].

47. We are sorry to say [to have to inform you] that the silks, although of a good quality, are not suitable for this market.

48. We are sorry that [Much to our regret] we are unable to give you an order at present for these goods, as we have still sufficient stock left [as we do not require any of your articles just now].

49. Your terms [conditions] differ so widely from those offered by our other friends that it is quite impossible for us to make use of your offer [to take your offer into consideration].

50. Among your patterns we have not found anything suitable, as only showy [gaudy] colours are current [saleable] in our market. We therefore return by pattern post the patterns submitted.

51. The designs which you were kind enough to submit to us are, as to quality, very much inferior to those supplied to us by your competitors.

52. In consequence of the little [slack] demand, we have decided to discontinue selling [decided to drop] this article, and are therefore very sorry not to be able [at our inability] to make use of your offer.

3. OFFERS REQUESTED.

Introduction.

53. Being on the point of placing [about to place] our orders for the next winter season, we would thank you to send us without delay your collection (of patterns).

54. The object of the present is to ask you to give us the lowest price [quotation] at which you are able to execute an order for 500 pieces of No. 369.

55. We are in receipt of your favour of the 16th inst., and (in reply we) would thank you to submit us your novelties quickest possible.

56. We require a few cheap designs to complete our assortment, and should therefore feel obliged if you would kindly send us some patterns.

57. Having noted [perused] your latest price list, we are quite prepared [inclined] to buy [purchase] some stock lots of the silk goods in question.

58. We have examined with great interest the patterns which you kindly submitted to us. Your offer arrives at a favourable [suitable] moment, and we are prepared to make a trial with . . .

59. We are prepared to take a few hundred bales as a trial if [We have decided to make a trial with a few hundred bales provided that] the demands of the sellers are not excessive [do not exceed our limits].

BODY—Re Patterns, Price Lists.

60. Please send us [let us have] a pattern in order that [so that] we may (be enabled to) judge the quality.

61. Please let us know if you can [you are able to] execute the work on the conditions [on the terms] stipulated above. It is unnecessary to say that we [of course, we] expect (you to quote) your lowest price.

62. Please let us have some patterns [samples] of each lot [parcel], so that we may see [be able to judge] the quality.

63. In reply to your favour of the 13th inst., we beg to thank you for your offer, and shall be obliged if you will send us your patterns and price list.

64. I am thinking of starting on a journey (with)in a few days, and should very much like to take [carry] your samples with me; will you therefore please send me the same [let me have the same] by return of post.

Re Delivery.

65. You would greatly assist me in overcoming a great difficulty by sending the patterns immediately [at once].

66. Please let us know as quickly as possible if you can undertake the delivery [execution], and how long you will require.

67. We attach great importance to your delivering these styles as quickly [promptly] as possible.

Re Price.

68. The price must not exceed [The article must not cost more than] 35 centimes per metre.

69. I rely upon your allowing me special prices [I count upon your granting me special prices].

70. A very low price [Cheapness] is absolutely necessary to ensure the sale of these goods.

71. Please let us know [quote us] your very lowest prices, so that we may be enabled to place all our orders with you, which may considerably increase [may become very important].

72. We have written at the same time to another house in your town, and need not say that we shall accept the most advantageous price [and we shall of course only consider the lowest quotation].

73. If you have these articles in stock please submit us your offers.

74. We should like to know what price you would charge when taking a larger quantity of these goods.

75. This is the highest price I can pay for this quality. I cannot possibly offer you more, as I have to resell the goods at 4s. per dozen.

76. At what price could you deliver 100 dozen [What is your price for 100 dozen] ?

77. If you wish to compete in these goods, you will have to reduce [lower] your prices.

78. We do not stipulate [fix] this price as the limit [lowest], but we must ask you not to exceed it too much [to keep (quote) as near as possible to it].

79. If your articles are not dearer, and are equal as regards quality to those supplied by other houses in your town, I shall be pleased to give you the preference when placing my orders.

80. If you have something new in this style, we would thank you to submit us some patterns.

81. If you can let me have some patterns within 8 days, you would do me a great favour [I should be much obliged]. The assortment I leave entirely to you.

82. If your terms are favourable [reasonable], I shall be very pleased to give [transmit] you some orders as a trial [some trial orders].

83. I should feel disposed [inclined] to give this article a trial if the prices were suitable.

Re Payment.

84. Our mode of payment is [We pay] cash, that is to say, we will meet your draft at sight, drawn at 30 days from date of shipment and invoice.

85. We will send you a cheque on London upon receipt of your invoice.

86. You may reimburse [cover] yourselves for the amount of the invoice by drawing upon us at two months date.

87. Please always cover yourselves according to [in proportion to] your sendings.

88. Please make up our account always to the end of the month, and we will send you a cheque on London for any balance which may be in your favour [which may stand to our debit].

4. SENDING OF PATTERNS AND QUOTATIONS.

INTRODUCTION.

89. In a few days we will send you some patterns of qualities which we consider suitable for your market, and (we) hope to be favoured with your esteemed orders.

90. In reply to your favour of the 14th inst., we hasten to send you by parcel post a collection of our novelties, and hope to be favoured with your orders. Enclosed you will find a list of the lowest prices [price list].

BODY—Re Delivery, Price, &c.

91. It just happens [It is quite by chance] that we have this silk in stock [that we have some stock of this silk], with which we could execute a portion [part] of the order submitted.

92. In order to show you [to prove to you] how much we have your interests at heart [that we always do our utmost to be agreeable to you], we will now [in future] let you have these designs at fcs. 6.35 per metre.

93. All the raw material having gone up considerably in price [having undergone [experienced] a considerable rise in price], we are, much to our regret, compelled to raise [advance] our quotations.

94. It is quite impossible for us to charge the old prices, as our workmen demand higher wages [as the value of manual labour has considerably increased (gone up)]; we, too, are therefore obliged [compelled, under the necessity] to raise the prices of our articles.

ORDERS.

5. ORDERS GIVEN.

INTRODUCTION.

95. In reply to [In possession of] your esteemed favour of the 16th inst., we have the pleasure of handing you enclosed [herewith] an order for 300 pieces of . . . which we recommend to your attention.

96. We received your favour of the 16th inst., also the patterns which you kindly submitted to [sent] us, for which we thank you. In order to enter into relations [open a business (connection) with your (esteemed) house (firm)], we would thank you to send us :— . . .

97. We are quite prepared [disposed] to order 500 dozen, but on condition that we be allowed [that we be at liberty] to take only half now, and the other half in January.

98. We should be obliged if you would buy for our account and ship by the first steamer to Java : . . .

99. Please [Kindly, Be so good as to] send us [let us have] quickest possible [as soon as possible, without the least delay] by fast [passenger, slow, goods] train :—

100. We authorise you to purchase for our account, and on the best possible conditions [terms], 200 bales of cotton, equal to the samples which you have submitted to us.

101. Will you please send us by the shortest and most advantageous [cheapest] route :—

102. Please let us know by return of post if you can execute our order at the prices stipulated [indicated], so that in case of need we may be able to order these goods from London.

Commending special care and attention in executing Order.

103. We enclose with [add to] our order the patterns which we have chosen [which have guided us in the selection], and we should like to particularly recommend [advise] you to see that your sending be exactly the same both as regards shade and quality.

104. We should like to recommend [advise] you to see to the patterns and goods being in conformity [turning out conform].

105. If this trial turns out satisfactorily [comes up to our expectations], we will send you larger orders.

106. We attach particular importance to an irreproachable execution of our order, and we do not in any way wish to limit you too much as to prices [we do not intend limiting (binding) you too much as to the prices].

107. Allow us to remind you that the goods must be of first rate quality [of irreproachable quality].

108. We recommend the execution of this order to your special attention.

109. Please take care that there be [Please pay attention to there being] no defective pieces.

110. We must ask you to put these goods in(to) strong cases (tin cases enclosed in wood cases) [Keep Dry] (Inscription on cases).

111. Before dyeing the goods, you would do well [it would be better] to submit a pattern to us, so that no mistakes [errors] may occur [in order to avoid any errors (misunderstandings)].

Re Delivery.

112. Please send these goods by fast train, so that they will arrive [reach us] without delay, as we require them most urgently [as we are in urgent need of the same].

113. We beg of you to do your utmost [to use all your efforts] to deliver these goods within a fortnight; that is to say, by the 20th or 21st inst. at the very latest.

114. Please send us a part by post in advance, and the remainder as soon as possible by rail.

115. In case No. 375 must first be made, we would thank you to send us in the meantime the other designs.

116. The other sendings must be made to us regularly month by month, and you may draw [value] upon us in proportion to your deliveries.

117. If there is still any room in the case, will you kindly add some more pieces of No. 360

118. If the sending has not yet left [been made], please add another 3 pieces of the design No. 375.

Re Shipping Documents, Insurance, Mode of Shipping.

119. Please make the Bills of Lading out to order, and send one copy to Mr. F. L. at Lisbon.

120. Please make out the invoice in duplicate [triplicate, quadruplicate, quintuplicate], and have the same legalised by the American Consul.

121. We would thank you to have this sending insured, and to draw on us at 8 days' sight in settlement of your outlays, expenses, and commission.

122. Kindly send these articles at the first opportunity that offers.

123. If the other sending has already left, please send these goods by the first opportunity [in postal parcels of 5 kilograms].

124. It is no longer necessary to send us the remainder in separate shipments; please therefore send the whole in one lot.

Re References, Payment.

125. Not having the pleasure of being known to you, you may enquire [take information] respecting our standing, of Mr. L. S., of your town.

126. Mr. L. S., of your town, can furnish you with information respecting the nature of our business, and the extent of confidence which we enjoy [merit].

127. As to our solvability, the firm R. N., of your town, will give you the most satisfactory information [please apply to Mr. R. N., of your place].

128. For any information respecting our position, we take the liberty of referring you to Mr. L. S., of your place.

129. For the approximate amount of this order, we have opened for you a credit with the Banque Nationale at Paris, upon which you may draw at 3 days' sight.

**6. REFUSAL OR MODIFICATION OF ORDERS
SUBMITTED.**

130. At present I have not a good assortment of gloves in the shades asked for, and am therefore very sorry not to be able to comply with your wishes [to be of service to you].

131. We are in possession of your favour of the 16th inst., and are very sorry that we are unable to fill your order, as all our stock has been sold out [cleared], and we do not intend making these goods again.

132. We have just received your favour of the 14th inst., enclosing an order for . . . for which we beg to

thank you, but the terms you mention make it impossible for us to execute the same [do not allow us to execute the same].

133. We regret that the kind of material you order is no longer in stock; would a quality a little inferior satisfy you [meet your requirements]?

134. All our machines being engaged on old orders [on account of], we regret we cannot execute [we are obliged to refuse] your order.

135. It is quite impossible to execute your order at the prices stipulated, or: in consequence of the quantity which you order being too small.

136. If you can allow us some margin [grant us some latitude] respecting the price, we shall endeavour to place your order.

137. We regret very much [We are very sorry] that we cannot send the goods until we receive your remittance [cheque] [before your remittance (cheque) is in our possession].

138. Please to send us a post office order [a cheque on London] for the amount of our sending, or to authorise us to send the same against cash payment on delivery [reimbursement].

139. We are very sorry that we cannot accede to [comply with] your request respecting a longer credit.

**7. ACCEPTANCE OF ORDERS SUBMITTED.
INTRODUCTION.**

140. We (have) received your favour of the 16th inst., enclosing an order for . . . for which we (beg to) thank you.

141. In reply to your esteemed favour, we have the pleasure to hand you herewith confirmation [copy] of order.

142. We beg to thank you for the order which you were kind enough to send us through our traveller, Mr. Smythe, the execution of which will have our best attention. Enclosed you will find our confirmation [copy] of order.

143. We beg to acknowledge the receipt of your favour of the 16th inst., enclosing a new order [a supplementary order], for which we are obliged [we beg to thank you].

BODY—Re Packing, Shipment.

144. For our guidance in packing we would thank you to let us know what market the goods are for, *or* Kindly inform us [We should like to know] what market the goods are for, as a guidance respecting the packing.

145. If you should have other instructions to give us, please let us have the same by return of post [without delay]

146. Please also state if the goods are to be shipped in bond, or duty paid [or whether the duty is to be paid (or whether the goods are to remain in the Custom House)].

147. We are certain we shall be able to send off the goods in (good) time, so that they will arrive in Liverpool before the steamer leaves [so as not to miss the boat].

148. We shall try [endeavour, do our utmost] to obtain these designs, and will then send them by fast train.

Re Price, Quality, Delivery.

149. Please tell us if you agree to the goods being delivered in a little darker shade.

150. No. 317 being out of make [sold out], we offer you as a substitute [in its stead] No. 318, at the same price [at a reduced price, below the current price, invoice price].

151. If this article is acceptable as a substitute for the quality formerly delivered, we will let you have the same at 34s. per dozen.

152. This quality, as compared with the French, is better [superior], and the price more reasonable [cheaper] [easily stands comparison with the French makes].

153. Design 368 is sold out [out of make, will not be made again], so we have cancelled it.

154. It is true that the price quoted [indicated] is somewhat high, but it is certainly not [by no means] excessive [exorbitant]. We cannot make any reduction [abatement] in the price.

155. The size ordered not being an ordinary one, we shall be obliged to make these goods specially for your order.

156. If you decline [refuse, do not agree] to take these goods within a week's time from now, we shall dispose of [sell] them elsewhere.

157. In order to be able to deliver these goods in Lisbon by the 20th inst., it would be necessary to ship them [it would be necessary for them to leave here] by the 12th inst. at the very latest, but we are not sure [we are doubtful] whether we can obtain them within such a short time.

Re References.

158. Before executing [Before proceeding with the execution of] your order, we would thank you to name us some good houses as references.

159. Not having the pleasure of knowing your firm, we should be obliged if you would kindly furnish us with the usual references.

8. CLAIMING DELIVERY OF GOODS ORDERED.

160. A month ago we ordered some goods which we are urgently in need of [we urgently require]. The non-delivery of these goods causes us great inconvenience, and we would thank you to send the same without further delay [loss of time].

161. How is it that you have not yet delivered the goods which we ordered two months ago [the 20th ult.]?

162. The delay in the execution of our order causes us a considerable loss [great inconvenience]. Unless we receive the goods within a week, we should be obliged [compelled] to hold you responsible for all consequences arising therefrom.

163. On account of the delay, we shall be compelled to refuse acceptance of your draft.

164. We hope therefore that upon receipt of the present you will send these articles, as we cannot put up with any further delay.

9. CANCELLING ORDERS.

165. In your letter of the 12th inst. you promised to deliver the goods which we have on order in 3 weeks, but not having received them up to now, we are obliged [compelled] to cancel [countermand] our order.

166. It was by a mistake that Nos. 365 and 485 were ordered, and we would thank you to consider our order as cancelled.

167. The object of the present is to countermand [cancel] the order which we gave to your Mr. Smythe six weeks ago, as the favourable season for disposing of [the sale of] these goods is now nearly over.

168. If, however, the goods have already been sent off we shall be compelled to leave them at your disposal, on account of the great delay which you have taken in delivering these goods, and for which we cannot be held responsible.

169. The declaration of war [The news of the outbreak of the revolution in Venezuela] compels us to ask you to suspend until further orders [to await our further instructions re] the shipment of the goods ordered the 20th ult.

10. EXECUTION OF ORDERS.**INTRODUCTION.****Sending of Invoice, Shipping Documents, &c.**

170. We have the pleasure of handing you herewith [enclosed] invoice for the goods ordered, amounting to £365 3s. 2d., which please pass to our credit [to the credit of our account].

171. Following up ours of the 14th inst. we have pleasure in handing you herewith invoice for the goods ordered, amounting to £365 3s. 2d., for which amount please credit us.

172. We beg to hand you enclosed [Enclosed please find] invoice and Bill of Lading for 6 cases marked AB, 1—6, shipped per the French steamer "Loubet," Captain Dubois, consigned to your address.

173. Enclosed [Herewith] we beg to hand you a full set of Bills of Lading for the [relative to the] 3 cases (shipped) per SS. "Garibaldi," for Buenos Aires, also invoice and note of charges [expenses], amounting to £395 7s. 6d., which amount we have passed to the debit of your account [with which amount we have debited your account].

174. The paper will be sent off [leave] to-day by passenger train, and we have pleasure in handing you enclosed invoice and the samples [reference samples, patterns].

BODY—Re Goods, Delivery, Shipment, &c.

175. Of the Nos. 360 and 597 which you have ordered, we have only been able to send what we had in stock, viz., 3 dozen; it is impossible to get these goods made again at present.

176. Two further parcels will follow [leave] to-morrow, and we hope to deliver the remainder (in the course of) next week.

177. In the absence of definite instructions as to the manner in which these laces were to be packed, we have put them into boxes, as if they were for the South American market.

178. There are still 12 pieces to be delivered, which we will send by next steamer.

179. We very much regret the delay in delivery, but owing to the strike we have only been able to obtain the goods to-day [it was impossible for us to obtain the goods sooner].

180. Please examine [verify] the goods upon receipt [arrival], as we cannot allow any claims later on [as no claim can be admitted later on].

CONCLUSIONS—Assurance of Careful Execution and soliciting Further Orders.

181. We have bestowed particular care upon this sending, and hope that you will have every reason to be satisfied [that the same will give you every satisfaction].

182. Feeling confident that the excellent quality of these goods will induce you to take a large quantity.

We are, Dear Sirs,

Yours very truly,

.....

183. We flatter ourselves that the splendid quality, and the exceedingly low prices of these articles will leave nothing to be desired, and that you will continue to favour us with your orders.

184. Hoping this trial will lead to more important business.

We remain, Dear Sirs,

Yours very truly,

.....

185. We take this opportunity of asking you to kindly continue to favour us with your orders, and remain,

Dear Sirs,

Yours very truly,

.....

186. In case you have further requirements in our articles [you require our articles again], we would thank you to make use of our services [we hold ourselves at your disposal].

187. Soliciting a continuance of your esteemed orders, upon which we shall always bestow the greatest attention [which will always have our very best attention].

188. We are convinced [We feel confident] that the attention [care] and promptitude bestowed upon the execution of this, the first order [of your first transaction with us], will induce you to favour us with your further orders [with other more important orders].

189. We feel certain [confident] that you will be satisfied with our shipment, and that you will shortly entrust us with your further orders [favour us with some new orders].

FORWARDING PACKAGES FOR SHIPMENT.

11. ADVISING FORWARDING AGENT.

190. The object of the present is to inform you that we have sent you by the Great Central Railway Company the goods specified below, and (we) would thank you to re-forward them (immediately upon arrival) to Messrs. L. & Co., Odessa, by the cheapest route, charging your expenses forward [against reimbursement of your expenses].

191. As per instructions received from Mr. J. L., of Lyons, we have forwarded this day by rail [goods train, at ordinary goods train rate] to your address 2 cases, gross weight kilogs. 180, containing silk goods. Enclosed you will find our note of charges [expenses] and outlays amounting to Fcs. . . . which please remit us at the earliest opportunity [your earliest convenience]. [Enclosed please find our note of charges (freight note) relating to this sending, amounting to Fcs. . . . which we have passed to the debit of your account.]

12. INSTRUCTIONS GIVEN CARRIED OUT BY FORWARDING AGENT.

192. In reply to your favour of the 20th inst., we beg to inform you that the goods advised (therein) have, upon their arrival, been duly reforwarded according to your instructions.

193. We have shipped the goods per SS. "Loubet," Capt. Dubois, sailing for Marseilles, where they will be transhipped to a Russian steamer bound for Batoum. We have effected insurance at the rate of 8/- %, which, including cost of the policy and commission, amounts to Fcs. 318.95. [We have insured the shipment against all risks, plus 10 % imaginary profit.]

ARRIVAL OF SENDINGS.

13. APPROVAL OF SENDINGS.

INTRODUCTION.

194. The sending, which you advised us by your favour of the 16th inst., has just arrived [has just come into our possession].

195. We have just received the goods which you invoiced to us on the 16th inst.

196. We beg to acknowledge the receipt of your favour of the 16th inst., also of the goods which you sent [forwarded] us.

BODY.

197. We are very pleased with the assortment you sent, and we (wish to) compliment you upon the excellent execution.

198. We are delighted with the admirable execution of this order [The goods are to our entire satisfaction, We have every reason to be satisfied with this sending], of which we would like to inform you.

199. We have pleasure in informing you that upon examination we found the goods and invoice quite in order, and have therefore credited your account with £165 3s. 10d.

200. (In order) to show [prove] our satisfaction, we beg to hand you a supplementary [further] order, and rely entirely upon you as to its careful [exact] execution.

14. DISAPPROVAL OF SENDINGS.

INTRODUCTION.

201. We are very sorry to have to complain about the last sending which you made on the 16th inst.

BODY—Complaint about Average, Goods Damaged, Deficiency.

202. We must refuse (to accept) your sending, because all the pieces are stained [soiled], no doubt the goods have experienced very careless treatment [have been treated with gross negligence].

203. The packages have arrived in a damaged state [condition] [being wet and spoiled], and we are sorry to be compelled [obliged] to leave the damaged pieces at (your) disposal.

204. The goods having been exposed to the wet [rain] are good for nothing now [The tin cases being so badly soldered that the (sea) water has penetrated, the goods are useless].

205. A large portion of the fruit had already commenced to turn [become] putrid. We attribute the damage to defective [bad] packing, and to the length of time which the fruit was packed [cased up] before being shipped.

206. If you wish it, we will gladly have the fruit examined by an expert [we will have the loss valued by an expert].

207. The appearance of the goods is beyond [defies all] description. We cannot estimate yet the loss which the damage has caused.

208. Upon arrival of the cask we found a small leakage [that it had suffered a considerable leakage].

209. The barrels [casks] not being in a good condition [state], half of the contents were lost [ran out, leaked out].

210. When measuring the cloths, we found that there were 18 metres short [that they measured only (that there were only) 318 metres]. When having the pleasure of seeing your Mr. S. in a few days, we will have the pieces (re)measured in his presence.

Re Quality.

211. Upon comparing these goods with those (which) we have still in stock from your previous sending, we are surprised [astonished] to see [find] that they are not nearly of same quality [not nearly alike as regards quality].

212. The quality sent does not correspond at all to [resemble] the pattern [differs considerably from the pattern] submitted at the time. [There is a great difference in quality between the pattern submitted and the goods sent.] In fact, this is only a second rate quality, which does not correspond [come up] to the pattern submitted.

213. These cloths, although of a saleable quality, are in point of execution comparatively inferior to your previous sending.

214. The quality sent [received] is the worst which we have had for a number of years.

215. This quality is not by any means so good as that of your previous sending.

216. The finish of these cloths leaves much to be desired. [These cloths are very badly finished. The dressing shows some defects (faults)].

217. Our customers complain of the bad appearance of these goods, and we should be very much obliged if you would send us in exchange [exchange them for] (the) quality 37.

218. On your invoice appear 4 pieces of No. 375, which we have not ordered. This pattern is not used here, and for that reason it will be impossible for us to sell it [it is unsaleable].

Re Price.

219. Your competitors, Messrs. L. & Co., who made us a sending the other day, charge for the same (class of) goods,

the quality being exactly the same as yours, 3s. 9d. per dozen only. No doubt a slip of the pen [an error] has crept into your invoice, which we would thank you to rectify. [Some mistake must have been made in the shipment, perhaps one parcel (lot) has been taken (substituted) for another, and we would thank you to look into (examine) this matter.]

Allowance Claimed.

220. We leave this matter, in this respect, entirely in your hands to do what you think [consider] best, but you can rest assured that our claim is perfectly justified [well founded].

221. We can justly demand an indemnity [damages], and we expect, in fairness to us, that you will compensate us [grant us an indemnity] for this loss.

222. The disproportion between the price and the real value of the goods is obvious, and we do not doubt that you will recognise the justice [accuracy] of our claim [you will admit our claim is well founded].

223. We cannot [We should not be able to] accept the goods unless you agree to [are willing to] make us an allowance of 10 % [a reduction of 10 % in the price].

224. We give you the option either to make [grant] us an allowance of 10 %, or to take the goods back.

225. We have consequently debited your account with £3 4s. 9d., which represent the amount of the deficiency [short measure, short weight].

Goods Left at Disposal.

226. We shall not touch the goods until they have been examined [looked through] by an expert.

227. This is (now) the third time that we have to complain of [about] your proceedings, conduct], and we shall be compelled to hold [make] you responsible [answerable] for any consequences arising therefrom.

228. We will accept everything with the exception of 3 pieces, which we hold [leave] at your disposal. It would be impossible for us to keep these, even with a substantial allowance, as we have no sale for such goods.

15. REPLIES TO DISAPPROVAL OF SENDINGS.

Expressing Astonishment, Regret.

229. We are all the more surprised at your complaints, as we consider we have always given you the preference.

230. We cannot help but express our surprise at your suggesting such a proposal, as we do not at all think that you have just cause to complain.

231. We are very much surprised [astonished] to learn that the goods are damaged, and that there is a deficiency in the weight.

232. We are very sorry to learn that a mistake [an error] has been committed in the execution of your order. [We are very sorry to learn that our last sending did not turn out satisfactory (to your satisfaction, come up to your expectations), that you are dissatisfied with the last sending we made you].

233. We are very much surprised [astonished] and sorry to learn that the fruit arrived in such a bad state [condition], as in our opinion we had taken every precaution [all the necessary steps] to ensure its preservation.

Claim not Entertained.

234. We cannot help [refrain from] expressing our surprise [astonishment] at your claim, because we are [feel] convinced that the cloths are worth the prices charged, both as regards quality and condition.

235. All the bags [packages] were weighed twice before being shipped, and the weights were found correct [in order].

236. We feel (convinced) that we are not at all to blame for the least inattention in the [that we do not merit any reproach with regard to the] execution of your order.

237. We have examined the goods very carefully [with great caution], but cannot discover [find] any fault.

Claim Entertained.

238. I have personally superintended the weighing and packing of these goods, but unfortunately I only found out [discovered] the mistake after they had been sent off.

239. Your claim is perfectly justified, but it is quite impossible to admit that this should give you a right [that you should derive a right therefrom] to leave the goods at our disposal.

240. You may rest assured [convinced] that we shall do our best [all in our power, all possible] to make good the damage [to indemnify you for the loss] which we have caused.

241. We are quite willing [prepared] to compensate [indemnify] you, if you can prove that the mistake is on our part [lies with us].

Offer of Compensation.

242. As compensation [To compensate you] for the loss which you may have sustained [suffered], we are agreeable to make you an allowance [abatement, extra discount] of 10 %.

243. We agree to an allowance of 5 % on the amount of the invoice, which we hope will amply compensate [indemnify] you for the loss you have suffered [had] on the cloths in question. Our invoice will therefore be reduced to fcs. 3,590.60, and we would thank you to book (the same) accordingly.

244. Under the circumstances we will not charge you any freight [we will allow (forego)] the freight charged, although we do not think the damage proves any negligence on our part [although we doubt that the damage has been caused by us (is attributable to us)].

245. We would thank you to return the 3 pieces which you cannot use [which are of no use to you] by the first opportunity.

246. We are quite agreeable to exchange the piece in question for another quality, but in that case you will have to pay a little more [something in addition].

Refusal of Compensation.

247. After having had the sacks [bags] weighed in your presence, you will understand that we cannot allow any claims [we must refuse all claims] for deficiency in the weight.

248. It is impossible for us to submit to [allow, admit] such arbitrary reductions [abatements], and unless you withdraw your claim we shall be compelled to close the account [to discontinue doing business, to break off relations with you].

249. I personally examined the goods before they were packed [shipped], but found nothing to complain of, so you will see I am in no way to blame for this mistake [there is no mistake on my part], and I therefore decline all responsibility.

250. Much to our regret we are not in a position [it is absolutely impossible for us] to make an allowance of 20 %, considering [seeing] that this article leaves scarcely [hardly] 5 % profit. We must therefore ask you to keep these goods until you hear from us again [till further advice, awaiting our further news on the subject].

251. Our Mr. S. will be in Paris in a few days, and he will then have the pleasure of calling upon you, in order to settle this little matter.

252. If the piece is really of a bad quality, we will gladly exchange it for another at the first opportunity [we should not object to make (we see no reason why we should refuse) an allowance].

ACCOUNTS CURRENT, STATEMENTS, &c.

16. SENDING OF ACCOUNTS CURRENT, STATEMENTS.

INTRODUCTION.

253. Being engaged in balancing [closing, making up] our books on account of our stock-taking, we have pleasure in handing you [we take the liberty of handing you] enclosed an extract of your account current, made up to [closed on] 31st December last, showing a balance of Fcs. 3,795.60 in our favour.

254. We have pleasure in handing you herewith [enclosed] our account current, comprising all our transactions up to 31st December last, together with note of interest, showing a balance of Fcs. 2,167.50 in our favour.

255. Enclosed you will find statement of account for your purchases of last month, amounting to Fcs. 3,795.60 in our favour [showing Fcs. 3,795.60 to our credit] due [value] 25th May next.

BODY—*Re Examination.*

256. Please examine the same, and let us know if you agree.

257. We would thank you to examine the same, and, if you find it in order, to carry the amount forward under advice.

258. Please examine the same, and if you find it correct [exact], carry the balance forward to new account.

Re Payment.

259. If you will allow me [If convenient to you], I shall cover myself for the balance by drawing upon you at 8 days' sight.

260. Please pay the amount to Mr. G. Lapierre of your town [city], who will give you a receipt in our name [on our behalf].

CONCLUSIONS.

261. We take this opportunity of thanking you for the favours which you have shown us up to the present [which you have honoured us with during the past year].

262. We take this opportunity of presenting [offering] our best wishes for the coming year [wishing you the compliments of the season].

263. Wishing you the compliments of the season [a happy and prosperous New Year].

We remain, Gentlemen,

Yours very truly,

.....

17. ACKNOWLEDGING ACCOUNTS CURRENT,
STATEMENTS, &c.

INTRODUCTION.

264. We are in possession of your favour of the 6th inst., enclosing extract of our account current closed 31st December last.

265. We beg to acknowledge the receipt of your favour of 6th inst., covering [enclosing] an extract of our account current made up to 31st December last, showing a balance of Fcs. 3,795.60 in your favour.

266. The account will be examined, and if it be found in order [if we find it correct] we will carry the balance forward to new account.

BODY—Conformity.

267. We have examined [verified] the same, and have placed [passed] the balance of Fcs. 3,795.60 to the credit of your account [to your credit].

268. Having found your figures correct [in order], we have carried the amount forward.

Errors and Omissions.

269. Your account does not agree with our books, as our debit note of 7th November does not figure [appear, is not included] on the credit side. You have probably forgotten [overlooked] to give us credit for this amount.

270. You have forgotten to include [bring] this item in your account, and we would therefore thank you to rectify the same [your extract].

271. Upon examining [going through] your extract, we have found that several errors have crept into the account [that it contains several errors (omissions)].

272. There must be some mistake in debiting me with £37 6s. 9d., amount of an invoice of 13th December, as I have no trace of it in my books.

273. We remitted you on September 20th last Fcs. 397.20, which you have omitted to pass to our credit. According to our books [account] there are due to you Fcs. 3,420.30, which we will remit you in a few days [for which amount we will send you a remittance very shortly].

274. Apart from this omission [This omission excepted], we agree with your extract [statement], and we would thank you to draw upon us for Fcs. 3,670.20, payable at sight [upon presentation] [to draw on us for the amount of principal and interest].

CONCLUSION (at the Close of Year).

275. Thanking you for your good wishes for the New Year, which we heartily reciprocate.

We remain, Gentlemen, &c.

REMITTANCES, PAYMENTS, &c.

18. REMITTANCE SENT.

276. We have pleasure in sending [handing] you herewith a bill on Marseilles, Fcs. 3,798.50 per [due] 20th September, which we would thank you to kindly negotiate at the best possible [at the most advantageous] (rate of) exchange, and credit us in account current.

277. In settlement of [To balance, To settle] your invoice of March 12th. we herewith beg to hand you a cheque on London amounting to £321 6s. 9d., of which please acknowledge (the) receipt by return of post

278. We herewith beg to hand you on account £39 7s. 6d., at sight on Glasgow, which please have cashed, and pass the amount to our credit under advice [and acknowledge receipt].

We will send you further remittance as soon as the exchange improves. [A larger remittance will follow in a few days.]

279. By order and for account of Messrs. R. & Co., of this city [town], we beg to hand you herewith £339 4s. 3d. at sight [cheque] on London, the receipt of which kindly acknowledge (in duplicate).

19. REMITTANCES ACKNOWLEDGED.

280. We have pleasure in acknowledging (the) receipt of your favour of the 16th inst., enclosing £321 6s. 9d. at sight on London, which we have placed to the credit of your account [with which we have credited you] with best thanks, in settlement of our invoice of March 12th.

281. We have received [We are in possession (receipt) of] your favour of the 16th inst., (the same) covering (a remittance of) Fcs. 3,798.50, per 20th September, on Marseilles, which we have placed to your credit, under the usual reserve, with best thanks.

282. Through the medium of La Banque Nationale of Paris we have received for your account £339 4s. 3d. at sight on London, which we have passed to your credit, thanking you for the same.

283. Received from La Banque Nationale of Paris, for account of Messrs. S. & F., of Nottingham, the sum of Three Hundred and Thirty-nine Pounds Four Shillings and Three-pence by cheque on London.

Glasgow, 21st December, 19...

ROWLAND & CO.

£339 4s. 3d.

20. REMITTANCE REQUESTED.

INTRODUCTION.

284. In going through [On examining] our books [accounts], we find that you are still debited with the amount of our invoice of 14th March [that our invoice . . . is still open, fell due two months ago].

285. As we have some large payments to make [heavy engagements to meet] in a few days, we should feel very much obliged if you would kindly remit us the balance of our account [send us a cheque in payment (settlement, cover) of our account].

286. Enclosed you will find a statement for [relative to] the December invoices, amounting to £290 7s. 6d. We would thank you to send us a cheque on London at your earliest convenience, so that we may be able to put our books in order [to balance (close) our books].

BODY.

287. As we are greatly in need of funds in order [As we urgently require our outstandings] to meet our own engagements, we take the liberty of reminding you that our invoice of 3rd March, amounting to £980 7s. 6d. has not as yet been settled [is still unpaid (open)].

288. We venture to hope that you will not wrongly interpret our request [that you will not take our request in ill part].

289. We must ask you to attribute our reminding you of the payment of this sum solely to the stagnation [bad state] of business [trade].

21. REMITTANCE INSISTED UPON.

290. We have already asked you several times to settle your account [to pay your debt] but without any result up to now.

291. Being still without a remittance in settlement of [to balance] your account so long overdue, we take the liberty of asking you again [once more] to send us a cheque for the amount.

292. Up to now [the present] you have left your account unpaid [unsettled], and it has now run up [increased] to £360 7s. 2d. including interest.

293. Three months have elapsed since we last received a remittance from you, and you will certainly have no ground [reason] for complaint [to blame us] if we now lose patience [if our patience becomes exhausted].

294. In your letter of 20th October you promised to send us a remittance in the course of November for [to cover] the amounts due. Up to the present we have waited patiently for the payment of this sum.

295. I am very much surprised [I cannot refrain from (help) expressing my surprise (dissatisfaction)] at the slowness in settling your debt [at the dilatory way in which you settle your account].

296. The method which you adopt in trying to elude your engagements does not please us at all [greatly displeases us].

297. You have thought fit to observe complete silence against our repeated requests [to ignore our repeated requests for the payment of our account].

298. We absolutely decline to accept any further promises from you [We have convinced ourselves of the emptiness of your promises].

299. Unless we receive the amount of our a/c [settlement of our account] within eight days [a week], we shall be under the painful necessity of placing [be compelled to place]

the matter in the hands of our solicitor [to proceed against you, to adopt legal measures, to take (to have recourse to) legal steps, to enforce payment by legal aid].

300. You will only have yourselves to blame [You must take (abide by) the consequences] if you do not settle your account within a week.

22. RESPITE REQUESTED.

301. Business being at an absolute standstill, we have been placed [The total stagnation of business has placed us] in a somewhat embarrassing situation [position], as it is only with the greatest difficulty [trouble] that we are able to collect our monies [outstandings, to make (effect) encashments]. We cannot remember business having been so bad [in such a bad state].

302. As the remittances [encashments] upon which we depended [relied] have not come in, we are at present a little inconvenienced [somewhat short of money, we are at present out of funds].

303. The sudden [unexpected] failure of La Banque Industrielle has caused us (to suffer) a considerable loss, and it is impossible for us to send you a larger remittance just now.

304. On account of the extraordinary scarcity of money it is almost impossible for us to procure [get in] such a large sum [amount] within (the course of) eight days.

305. Business is very bad here, ready money being extremely scarce at present, and many of the drapers have suspended payment.

306. Apart from our retail houses doing no business [selling next to nothing], they complain that they are unable to get in the money that is [the accounts that are] due to them

[they can effect their encashments only with the greatest difficulty]. You may therefore rest assured that it was not at all our intention to elude [shun] the fulfilment of our engagements.

307. We had anticipated this sum being paid, and we are very much inconvenienced by not having received it up to now [up to the present].

308. We are very much afraid that we shall not be able to settle [pay] your invoice of £340 7s. 6d. due 10th ult. before the end of the month, and we trust that you will be indulgent towards us [show us a little indulgence].

309. We must ask you to be a little indulgent [We must appeal to your indulgence], and would thank you to prolong the payment [to grant us a prolongation, renewal of the bill for] two months.

310. At present we are somewhat short of money [out of funds], as we have invested what ready cash we had in a speculation which promises to yield a good profit [to turn out profitable]. If, however, a bill at short date will be of any service [use] to you, you may draw on us.

311. We shall be able to send you very shortly some good remittances, as the exchange on England is now rising [going up].

312. We shall do our best [endeavour] to send you a remittance [to settle our debt] towards the end of the month.

313. We will not fail to send you in good time the necessary funds in payment of [to cover] our acceptances due [payable on] the 20th proximo.

314. You may rest assured that we shall send you [You may count upon our sending you] a remittance at the stipulated time [that we shall strictly adhere to the stipulated terms of payment].

315. Enclosed you will find Fcs. 3,790.60 for our account [on account of your credit]. We will send [pay] the remainder within two months.

316. Under the circumstances we are very sorry that we are only able to pay [settle] a portion of our debt, but you may rest assured that our promises are serious [to be relied upon], and we hope that you will not lose confidence in us.

23. RESPITE GRANTED.

317. In reply to your letter of the 15th inst. we do not hesitate to grant you a [we are willing to agree to the] delay [respite, prolongation] up to 15th November, hoping [with the understanding that, on condition that] you will pay us the customary interest [against payment of interest as usual at the rate of 5 % p.a.].

318. We will grant the prolongation asked for, but on the express condition that you will send us cover before the due date [maturity] of your acceptance for £195 7s. 9d. due 3rd December.

319. We dislike having recourse to stringent measures, and we will agree to (grant you) [allow you] the delay asked for, but in any case we rely upon your meeting the draft at the proper time.

320. We are very sorry to learn that you are implicated [to see you involved] in this failure. Under the circumstances we are only too pleased to allow you the prolongation [respite] asked for.

24. RESPITE REFUSED.

321. However pleased we may be to grant our friends all possible facilities, we are obliged in the present case to decline to prolong [it is absolutely impossible for us to allow a delay] for 3 months for payment of our invoice of 3rd December last.

322. We cannot possibly accede to [allow (grant) you] a further delay; we have therefore given instructions to our solicitor [legal adviser], Mr. L. N., of your town [we have therefore placed this matter in the hands of our solicitor], to institute proceedings against you without consideration, of which we herewith beg to inform you for your guidance.

323. Should we be without this sum for a longer period, we would expose ourselves to great inconvenience [embarrassment]. We therefore trust that you will not take offence [be offended, take it in ill part] if this time we decline your request.

DRAFTS.

25. ADVISING DRAFTS.

INTRODUCTION.

324. The object [purpose] of the present is to advise you that we have taken the liberty of drawing upon you for £200 at 8 days' sight.

325. Conformably [According] to your favour of the 4th inst. we have drawn on you for the amount of our credit of £306 5s. at the (rate of) exchange of 25.20, viz., Fcs. 7,717.50 at two months' date.

326. In conformity with the credit which you have opened in our favour with La Banque Nationale, we have taken the liberty of drawing on the said bank a draft for Fcs. 3,900, payable at one month from to-day's date, at exchange as per endorsement.

327. By order and for account of Mr. L. T., of Lyons, we take the liberty of drawing upon you from the 5th inst. Fcs. 6,500, to our order payable at 3 days' sight.

BODY and CONCLUSION—Commending Draft to Protection.

328. Requesting you to kindly protect our bill,

We remain, Gentlemen,
Yours truly,

329. Please take note of our draft, and duly honour same at maturity.

330. We recommend [commend] our draft to your kind protection.

331. We would thank you to pay [protect, honour, meet] this draft [bill] upon presentation [at maturity], and debit our account.

332. We have no doubt that you will duly honour [protect] our draft.

26. DRAFTS APPROVED OF.

333. We are in possession of your favour of the 6th inst., in which you advise us your draft [that you have drawn on us] for (the sum of) Fcs. 3,900.00, at sight. We have taken due note of your bill, which will be duly protected [your draft, which will be duly honoured upon presentation].

334. In reply to your favour of the 20th inst., we have pleasure in informing you that we have just accepted your draft for £358 7s. 9d. at 3 months' date from the 10th inst., with which we have debited your account.

27. DRAFTS REFUSED OR MODIFIED.

335. In reply to your favour of the 12th inst. we hasten to inform you that your sending has not yet arrived [come into our possession]. We should have to refuse acceptance of your draft before having examined [verified] the goods, and we would therefore thank you not to put it in(to) circulation.

336. Having many engagements to meet by the end of June, we should be much obliged if you would prolong [renew] your bill until [make your draft payable] July 31st.

337. The (rate of) exchange being very high at present [just now], we should feel very much obliged if you would kindly suspend your draft until further notice [waiting our further instructions].

338. We have informed [advised] the drawers that we are obliged [compelled] to return their draft under protest [protested].

339. You have put this draft in circulation [You have negotiated this draft] without our consent [awaiting our conformity], so that our refusal to meet it need [should certainly] not surprise you [so that you should not be surprised at our refusing to meet the same].

INQUIRIES RESPECTING FOREIGN FIRMS.

28. INFORMATION ASKED FOR.

INTRODUCTION.

340. Mr. L. E. of your town [city], who wishes to enter [who is desirous of entering] into business relations with us, gives [mentions] your esteemed firm as reference as to his standing.

341. We have received a rather important order from Mr. L. B., of Paris, who has given us your name as reference [who has referred us to you].

342. The standing of the firm mentioned below [the name of which you will find on the enclosed slip] not being known to us [being unknown to us], we take the liberty of asking you to give us [supply us with] some information as to the solvability [solvency] and reputation which the same enjoys.

343. Messrs. S. & B., of your town, have submitted [made] business proposals to us, which might prove very profitable [advantageous] to us.

BODY—Asking for Information.

344. We would thank you to give us [furnish us with] some information as to his character and financial credit.

345. Please let us know [Be good enough to inform us] if this house enjoys a good reputation in your town [if this house is worthy of a credit of (is good for) about Pcs. 10,000].

346. We should be much obliged if you would let us have [give us] your opinion upon [as to] the solvability [solvency] of the said firm [as to their reputation], and what credit we may give [allow] them.

347. Not knowing this house at all, and not caring [feeling disposed] to start a business before knowing if we are dealing with good [serious] people, we should be much obliged if you would let us know your opinion respecting their moral and financial position [standing].

348. We should be much obliged (to you) if you would let us know up to what amount we might engage ourselves [do business] with the house in question without running any risk.

Assurance of Discreet Use of Information.

349. We shall make discreet use of [We will treat in confidence, discreetly] any information [communication] you may kindly give us [furnish us with].

350. We need not [(It is) needless to] assure you that you may rely upon the strictest discretion with regard to any information you may kindly give us [supply, furnish us with].

CONCLUSIONS.

351. Kindly excuse the trouble [inconvenience] which we may cause you.

Yours respectfully.

.....

352. Thanking you very much in advance for your information, and always willing [ready] to reciprocate your services [render you a similar service].

We are, dear Sirs,

Yours very truly,
.....

29. REPLIES TO INQUIRIES RESPECTING FOREIGN FIRMS.

(a) Favourable.

353. Replying [In reply] to your favour of the 10th inst. we hasten to inform you that the house in question [mentioned] enjoys an unlimited credit [entire confidence], and is much esteemed everywhere [has an excellent reputation]; it is one of the wealthiest houses in our city [over here].

354. The house in question is perfectly sound, and does a very important business [a considerable trade]; it has been in existence for over 50 years.

355. We have been in business relations [been doing business] with this house [firm] for a good number of years, which have [has] proved both agreeable and profitable to us [We have been in correspondence with this firm for many years, which has proved agreeable and advantageous to us].

356. Mr. L., after commencing [starting] business in a small way, has worked himself up through his own exertions to the owner of a large factory. He is known by everybody as being honest [trustworthy], and we take the liberty of warmly supporting his request for the credit mentioned.

357. Although his factory has only been established a short time ago [has only been in existence for a short time], it has already taken the lead over all the others. His means are estimated at about £30,000 [He has a large capital at his disposal, He is possessed of considerable means].

358. Although working with a rather limited capital, the two partners of the firm in question enjoy general confidence; we think there is no risk in dealing with them.

359. During all the time (that) we have had [kept up] relations with this firm, we have never had occasion to complain [it has never given us the least cause for complaint].

360. Their house is the only one of the kind here [on the place], which enables them to make a good income [guarantees them a good income]; they have always been very punctual in their payments.

361. Mr. B. is a very experienced and skilful business man [active and intelligent business man]; in a very short time he has succeeded in gaining the confidence of a large circle of friends [clientele], and we think that in doing business [dealing] with him no risk will be incurred [one does not run any risk].

362. This is a very active and well educated business man, who will certainly make his way; we have never heard anything unfavourable about him [his standing] [We have every reason to be satisfied with the manner in which he is conducting his business (account) with us].

(b) Unfavourable.

363. The information which we have received about [The inquiries which we have made respecting] the firm in question is [are] anything but favourable [is somewhat unfavourable, is not good].

364. We tell you in confidence that discouraging rumours are afloat respecting the said firm [house in question].

365. Speaking frankly [openly] (what we think) [To give you our candid opinion], we cannot say very much in favour of the house in question

366. From time to time rather strong complaints are heard [are being spread] about the conduct of these gentlemen.

367. It is known that the firm in question has been in a bad state [in a shaky condition] for several years.

368. This firm has lost a great deal of money through the recent failures that have taken place in Warsaw, which has greatly affected [shaken] their credit [position].

369. If we are to believe [go by] reports which are afloat, this house has undertaken somewhat risky speculations, which are not in accord with their means [resources].

370. There is a report [It is reported, there is a rumour current] that he has allowed two acceptances to be protested [that several actions have been brought against him (that he has been sued by several persons) for non-payment of acceptances].

371. This is a chicaner who will never pay without being forced [compelled] by legal steps. His conduct has [His proceedings have] compelled us to break off our connection [to discontinue business] with him. [As we could not tolerate such business any longer, we have broken off all relations (closed the account) with him.]

372. The failure of this bank caused him to suspend his payments [to become (to declare himself) insolvent]. His creditors at the time allowed him an abatement of 50 % (on their debts).

373. At present there is no great risk to be run, but to allow more credit [to extend the credit] under such circumstances would always mean [entail] some risk.

374. The manner in which these gentlemen conduct their business is very severely criticised here. We consider it is necessary to use discretion [to be cautious] when dealing with firms that do that kind of business.

375. This firm has lost much of their reputation [prestige, has declined a great deal]; their solvency is now even doubtful. It is also reported that the business has been carried on for some time with a deficit, and the concern is only kept going [they only keep above water] by making use of accommodation bills.

376. The credit [position] of this house is very shaky [is growing worse every day], and it will hardly be able to withstand any further losses. We think it advisable to abstain from doing business with this firm.

(c) Vague and Evasive.

377. We are sorry we cannot give you any definite [precise] information [cannot tell you anything definite] respecting the firm mentioned in your favour of the 10th inst.

378. This firm, which was formerly so prosperous, was outdone [surpassed] by others a long time since, but we think the business will improve [revive again] if [provided it be] properly managed.

379. He takes great pains [He is striving (working) hard] to improve the state of his affairs [business], but he has [encounters, meets with] great difficulty in competing with the Manchester houses.

380. We are told [We hear] that the position of this house is good [the firm is of a good standing]; nevertheless, they are very slow in meeting their engagements [very dilatory with regard to payment].

Responsibility Declined.

381. We must ask you, however, to treat this communication [information] as strictly confidential [in (perfect) confidence].

382. It is unnecessary to say that [Of course] we give you this information under the usual reserve [without our responsibility, without prejudice].

383. This for your guidance, and without our responsibility.

LETTERS OF INTRODUCTION AND LETTERS OF CREDIT.

30. SUPPLYING LETTERS OF INTRODUCTION AND LETTERS OF CREDIT.

INTRODUCTION.

384. I have much pleasure in introducing to you, and recommending to your special attention, the bearer of the present, Mr. S., of Birmingham, who is visiting your town on business.

385. Allow us to introduce to you (the bearer of this letter) Mr. S., representative [traveller] of the firm S. & B. here, and to recommend him to your kind attention.

386. We herewith take the liberty of opening a credit with you of Fcs. 10,000 in favour of the bearer of the present, Mr. S., whom we beg to recommend to your special attention.

BODY—Object of Journey, &c.

387. Mr. S. intends visiting [is going to visit] several ports in South America, with the object of forming a connection, and to open out [establish] a new market for the sale of his goods.

388. His object [The object of his journey (voyage)] is chiefly to make the personal acquaintance of our old friends [customers], and to extend our business [to form new connections] in your country.

389. His father would very much like [be very pleased] to get him into a situation in some large firm of your town, where he would be able to extend [improve] his (commercial) knowledge, and at the same time to perfect himself in [to make himself conversant with] the English language.

Re Payments.

390. If he should stand in need of [require] money, you may advance him, for our account, any sum up to five thousand francs.

391. In case he should be in need of any money, kindly supply him for our account with whatever amounts he may require, against receipt in duplicate.

392. Should he make use of this credit, you may draw on us at sight for the amounts paid to him, including your expenses.

393. Please state at the bottom [below, on the back] of this letter of credit any sum which you may pay to [advance] Mr. S., and draw upon us at sight, including your expenses.

394. Please pay to [advance] him upon demand, and for our account, any sum up to Fcs. 10,000 (ten thousand francs), against duplicate receipt. To cover yourselves for your disbursements, we beg to refer you to our letter of to-day's date, by which we are sending you Mr. S.'s signature.

Asking for Assistance.

395. I should regard it as a personal favour if you would assist him in obtaining a situation in some shipping-house of your town, where his business experience might be of use [valued, prove valuable].

396. At the same time we should thank you to render him any assistance he may stand in need of, whenever [in case] he should have recourse to [make use of, require] your services.

397. The young man is leaving us with the intention of going to Manchester in order to get (thoroughly) acquainted with English commerce [trade], and at the same time to perfect himself in the English language. We hope that, thanks to your extensive connection, you will be able to find him a suitable post [situation].

Offering Thanks, &c.

398. We shall regard it as a personal favour [We shall consider ourselves personally indebted to you for] anything you may do for Mr. S. [in favour of our friend].

399. We would thank you to render him all the assistance you possibly can, and to facilitate (in every respect) the object of his journey.

400. We shall be very thankful [grateful to you] for the attention you may pay to [for any favours you may render, confer upon] Mr. S.

401. We should be very much obliged if you would give him your valued advice, and do all you possibly can for him [all in your power] to attain [further] the object of his journey.

402. You would greatly oblige us by making his visit to [stay in] your town as agreeable [pleasant, comfortable] as possible.

403. We thank you beforehand for all the attention you may kindly show [pay to] Mr. S., and we shall of course be only too pleased to reciprocate your services [to reciprocate such or similar favours (to be of similar service to you) when opportunity arises].

404. We shall feel much obliged for all you may kindly do in favour of our friend, and ask [invite] you to make use of our services upon such or similar occasions.

31. ACKNOWLEDGING LETTERS OF INTRODUCTION
AND OF CREDIT.

405. We are in possession of your favour of the 16th inst. informing us of your letter of credit for the sum of Ten thousand Francs in favour of Mr. S., of which we have taken due note.

406. We are in receipt of your letter of the 15th inst. and have taken due note of the letter of credit in favour of Mr. S., which you advise therein.

407. To cover ourselves for our payments [disbursements] we shall draw upon you at sight, and shall send you at the same time Mr. S.'s receipt.

408. We will gladly do all in our power [all possible] to assist Mr. S. [to be of service to Mr. S.] in the object of his journey [to contribute to the success of Mr. S.'s journey].

409. You may rest assured that no efforts will be spared [nothing will be found wanting] on our part to accord Mr. S. a worthy reception.

GENERAL OFFERS OF SERVICES.

32. OFFERS BY COMMISSION AGENTS, BUYERS, &c.

INTRODUCTION.

410. Upon the recommendation of Messrs. Léon Frères, of Paris, we take the liberty of offering you our services for (all) the [any] purchases which you may have to make in this market [place].

411. We place at your (entire) disposal our long experience in a line of business which embraces so many different articles, and which requires such unremitting attention in the execution of the orders.

412. Upon the recommendation of Messrs. Léon Frères, of Paris, we take the liberty of soliciting the agency [representation] of your esteemed firm for Belgium [we take the liberty of offering you our services as agents (representatives) of your esteemed firm for Belgium].

413. Not knowing whether you are represented in this town, we take the liberty of offering you our services for the sale of your goods.

414. If you should find an opportunity of making any purchases from here, we should be pleased to see you make use of our services.

BODY—*Special Advantages Offered.*

415. Very extensive connections with the chief [principal] centres of population [the principal manufacturing towns] of France enable us to procure [ensure] a ready sale of your goods.

416. Having been employed for fifteen years with the firm of Garnier & Co. of this town, the nature of my duties brought me into contact with all those manufacturers whose goods are in constant demand [mostly required].

417. The knowledge acquired in this line by our Mr. S. during a long career, enables us to execute your orders to the best of your interest.

Assurance of Zeal and Attention.

418. You will always find us most anxious to [using our best endeavours to] guard your interests.

419. No effort will be spared to make [All our exertions will aim at rendering] our services agreeable to you.

420. We venture to say [We flatter ourselves] that our services will not be without profit to you.

421. I beg to assure you that, should you honour me with your confidence, no efforts will be spared on my part to justify the same by the most careful execution of your orders.

422. We shall do our utmost to merit the confidence which we hope you will kindly honour [entrust] us with.

33. OFFERS BY CLERKS, &c., APPLYING FOR SITUATIONS.

INTRODUCTION.

423. I have been given to understand by [Having learned through] Mr. S. Léon, of this town, that you wish to engage [that you are requiring] a clerk, who is efficient in [perfectly accustomed to] your line of business, and able [qualified] to correspond in French and German [to conduct your French and German correspondence]. As I think to be able to fulfil these conditions [As I possess the necessary qualifications to fill the post in question (to perform these duties)], I take the liberty of offering you my services, in case the situation should be still vacant [open, in case the post has not as yet been filled up].

424. Upon the recommendation of Mr. S. Léon, of Paris [Referring to your advertisement in *The Times*], I take the liberty of offering you my services [of applying] for the post of a book-keeper [correspondent, corresponding clerk], vacant in your esteemed firm [in your office].

425. Having heard [learned] that the post of cashier is vacant in your esteemed house, I take the liberty of offering you my services.

BODY—Re Knowledge, Experience, &c.

426. I have acquired an extensive [sound] knowledge in your line of business, through a long [lengthy] experience in the office of Messrs. S. & Co., of this town.

427. Having gained [acquired] much experience in this branch [line] of business during a great many years, I consider myself [I feel] capable of fulfilling [able to perform] the duties to your entire satisfaction.

428. I am able to correspond in German, French, and a little in Spanish, and besides, I have a thorough knowledge of all office duties [work], and of book-keeping by single and double entry.

429. Besides [Apart from] my mother tongue, I know thoroughly [I am thoroughly conversant with] the French and Spanish languages, and I feel sure [confident] that you will find me perfectly capable of conducting your foreign correspondence to your entire satisfaction.

430. After serving an apprenticeship of 4 years in the shipping house of Messrs. S. & Co., of this town, I have been employed for 3 years with Messrs. S. Brothers in the capacity of book-keeper

431. As you will see from the copy of testimonial overleaf, I served a three years' apprenticeship in Messrs. R. & Co.'s wholesale linen and woollen warehouse at Paris, where I had every opportunity of making myself acquainted with all office work and book-keeping by double entry. I also acquired a good knowledge of their goods.

432. I studied at the School of Commerce at . . . [I visited, during (for) three years, the School of Commerce at Paris], and am well conversant with American book-keeping, also with the French and Spanish languages to enable me to do the correspondence. I also acquired a certain speed in shorthand and am a fairly good typewriter.

433. I beg to add that I am an Englishman, a Protestant, and 23 years of age. Overleaf I give you a copy of my testimonials, which will furnish you with details [from which you will be able to gather details] regarding my previous employment [situation].

Re References.

434. Messrs. S. & Co., of your town, with whom I have been employed [engaged] for several years, will give you all the information you require [you consider necessary] about [respecting] me.

435. For any information you may require respecting me, please apply to [I beg to refer you to] Mr. Léon.

436. As to my character [moral conduct] and abilities [my business capabilities], I have pleasure in referring you to Mr. Léon, who will gladly furnish you with any information (you may deem necessary) in this respect.

437. As to my abilities, I can produce the most satisfactory [highest] references [the most satisfactory testimonials].

438. Not having as yet informed my present employers [Messrs. S. & Co.] of my intention to leave them, I should be obliged if you would defer for the present inquiring from them respecting me.

Assurance of Zeal and Attention, &c.

439. I shall always do my best [endeavour, try] to execute [carry out, perform] with the greatest care and exactness the duties [work] entrusted to me [which you may entrust me with].

440. I beg to assure you, gentlemen, that I shall do all in my power [my utmost] to merit your confidence [that I shall do my best to gain your confidence (to satisfy you in every respect)].

IV. QUESTIONS FOR CONVERSATIONAL EXERCISES.

(Private and Business Letters.)

I.—PRIVATE LETTERS.

QUESTIONS.

1. ¿Qué presentan el Sr. Sanchez y su Señora al Sr. Jones ? ¿Qué favor le piden al Sr. Jones ? ¿Para qué día está fijada la invitación ?

2. ¿Á quién ofrece sus respetos el Sr. Jones ? ¿Rehusa él la invitación en cuestión ? ¿Promete el Sr. Jones venir puntualmente ?

3. ¿Siente el Sr. Jones no poder acudir á la invitación ? ¿Por qué no puede aceptar el convite ? ¿Qué favor pide el Sr. Jones al Sr. Sanchez y á su Señora ?

4. ¿Qué pieza se representa esta noche ? ¿Tiene Vd. la intención de ir al teatro ? ¿Cómo podría yo complacerle ?

5. ¿Puede Vd. aceptar mi invitación ? ¿Qué invitación rehusa Vd. ? ¿Por qué no puede Vd. acudir á mi invitación ?

6. ¿Qué sentimientos me ofrece Vd. ? ¿Cuándo me ofrece Vd. estos sentimientos ? ¿Qué lleva á Vd. á ofrecerme estos sentimientos ? ¿Qué votos agrega Vd. ? ¿Qué esperanza abriga Vd. ?

7. ¿Qué noticia ha recibido Vd. ? ¿Celebra Vd. dicha noticia ? ¿Cree Vd. que tengo derecho de haber solicitado el puesto en cuestión ? ¿Por qué ? ¿Cree Vd. que ahora estoy al fin de mi carrera ? ¿Qué puesto obtendré más tarde en su opinión de Vd. ?

8. ¿Qué noticia ha recibido Vd.? ¿Se ha confirmado ya dicha noticia? ¿Me dirige Vd. sus felicitaciones? ¿Por qué son sinceras sus felicitaciones? ¿Qué le ha procurado á Vd. tal distinción? ¿Intenta Vd. felicitarme personalmente?

9. ¿Estoy todavía enfermo? ¿Era grave su enfermedad de Vd.? ¿Sintió Vd. mi enfermedad? ¿Ha pedido Vd. noticias cada día? ¿Qué efecto produjeron estas noticias en Vd.? ¿Está Vd. todavía inquieto? ¿Estoy repuesto de mi enfermedad? ¿Qué consejo me da Vd.? ¿Por qué me aconseja no abusar de mis fuerzas? ¿Es mala alguna recaída? ¿En qué debo confiar? ¿Cree Vd. que el tiempo y la naturaleza me curarán? ¿Cuenta Vd. con verme muy en breve? ¿En qué estado?

10. ¿Por qué debe pesarme tanto la muerte de mi señora? ¿Por qué debe ser terrible la herida de mi corazón? ¿Qué consejo me da Vd.? ¿Puedo contar con su simpatía de Vd.?

11. ¿Qué ha sabido Vd. por lo que se refiere al Sr. X? ¿Que petición me hace Vd.? ¿Qué le lleva á Vd. á hacerme tal petición? ¿Necesita Vd. los servicios de dicho señor? ¿Cree Vd. que él se tomará interés en su asunto de Vd.? ¿Piensa Vd. que le dispensaré este favor?

12. ¿Qué me pide Vd.? ¿Puede pedirse tal favor á cualquier persona que sea? ¿En qué situación está Vd.? ¿Por qué está Vd. en una situación apurada? ¿Qué necesita Vd.? ¿Cuándo piensa Vd. restituirme el dinero? ¿Qué pregunta me dirige Vd.? ¿Cuenta Vd. con mi ayuda?

13. ¿Qué desea Vd.? ¿Por qué quiere Vd. encontrarme? ¿Qué quiere saber? ¿En qué caso no me haría Vd. una visita?

14. ¿Qué intenta Vd. hacer? ¿Qué hará en París? ¿Tiene Vd. muchos amigos en París? ¿Qué favor me pide Vd.? ¿Cree Vd. que yo podría serle útil? ¿Por qué? ¿En qué parte de París querría Vd. vivir? ¿Me agradecerá Vd. mis gestiones, y está Vd. pronto para corresponder á mis servicios?

15. ¿Quién es el sujeto que presenta la carta? ¿De dónde viene el Sr. X? ¿Goza el Sr. X de su aprecio de Vd.? ¿Qué necesita el Sr. X? ¿En qué asunto? ¿Cree Vd. que yo podría serle útil? ¿Me agradecería Vd. el favor que yo pudiera dispensar al Sr. X?

16. ¿Qué ha olvidado Vd.? ¿En dónde olvidó Vd. este paraguas? ¿Cuándo? ¿Está provisto de algún monograma? ¿En dónde compró Vd. este paraguas? ¿Quién le hizo regalo? ¿Celebraría Vd. el recobrarlo? ¿Qué me aconseja Vd. hacer para recobrar el paraguas en cuestión? ¿Adónde debo enviarlo? ¿De qué me pide Vd. perdón?

17. ¿Qué me devuelve Vd.? ¿Ha respondido dicho libro á su expectativa? ¿Hará Vd. uso de mi oferta? ¿Qué servicio estimaría Vd.? ¿De qué género deben ser los libros?

18. ¿Cuándo me escribió Vd. la última vez? ¿Me pedía Vd. algo en dicha carta? ¿Le importa á Vd. el recibir estos informes? ¿Ya me había escrito Vd. antes? ¿No he contestado á sus cartas? ¿Puede Vd. comprender mi silencio? ¿Qué me pide Vd. por lo tanto? ¿De qué me pide Vd. perdón?

19. ¿Cómo se explica Vd. mi silencio? ¿Qué preguntas me hace Vd.? ¿Desde cuándo está Vd. esperando noticias mías? ¿Piensa Vd. que mi amistad para con Vd. se ha entibiado? ¿Cuál será la razón probable de mi silencio?

¿ Me da Vd. noticias tuyas ? ¿ Por qué no ? ¿ Qué está esperando por lo tanto ? ¿ Por qué ?

20. ¿ Puede Vd. acudir á mi invitación ? ¿ Por qué no ? ¿ De dónde vienen sus amigos ? ¿ Les ha visto Vd. últimamente ? ¿ No podría Vd. hacer esperar á sus amigos ?

II.—BUSINESS LETTERS.

QUESTIONS.

1. ¿ Siente Vd. no haber recibido pedidos ? ¿ Qué hace Vd. para obtener un pedido ? ¿ De qué manera se recomienda Vd. á mi memoria ?

2. ¿ Qué ve Vd. muy á pesar suyo ?

3. ¿ Hace mucho tiempo que Vd. no ha recibido noticias mías ? ¿ Qué hace Vd. para recomendarse á mi memoria ?

4. ¿ De qué le informó el Sr. Dubois ? ¿ Dónde compra Vd. grandes cantidades de lana ? ¿ Qué hace Vd. para obtener un pedido ? ¿ Cree Vd. que podría satisfacerme ?

5. ¿ Qué desea Vd. [Cuál es su deseo] ? ¿ Qué hace Vd. para entablar relaciones ?

6. ¿ Quién le animó á Vd. á ofrecerme sus servicios ? ¿ Quién es el Sr. Durand ? ¿ Qué hace Vd. de su catálogo ?

7. ¿ Qué me envía Vd. ? ¿ Cuándo me enviará esta muestra ? ¿ Desea Vd. que me interese por dicha muestra ? ¿ Qué me pide Vd. ? ¿ Cree Vd. que el ensayo me satisfaría ? ¿ Por qué cuenta Vd. con mi satisfacción ?

8. ¿ Han bajado los precios de la seda ? ¿ Es éste un momento favorable para comprar seda ?

9. ¿ Cree Vd. que los precios de estos artículos subirán ?

10. ¿ Tiene Vd. todavía existencias de esta seda ? ¿ Cargaría Vd. un precio bajo ?

11. ¿ Qué dibujos me recomienda Vd. muy especialmente ? ¿ Están de moda ? ¿ Hay una gran demanda ?

12. ¿ Vendería Vd. dicha mercancía muy barato ? ¿ Por qué la vendería tan barato ? ¿ Cuenta Vd. con mis pedidos ?

13. ¿ Cree Vd. que el bajo precio me animará á darle un pedido ? ¿ Aplicaría Vd. toda atención en la ejecución de este pedido ?

14. ¿ Á qué precio me cedería Vd. la mercancía en cuestión ? ¿ Por qué sin beneficio para Vd. ?

15. ¿Cuál es el precio de esta partida ? ¿ Es bajo este precio ?

16. ¿ Cuándo nos cargaría Vd. un precio aun más barato ?

17. ¿ Quiere Vd. hacerme una reducción en el precio tomando [si tomo] grandes cantidades ? ¿ Aumentaría Vd. el precio, si yo tomara [tomase] menos de 100 kilogramos ?

18. ¿ Cree Vd. que los competidores pueden vender más barato nuestras calidades ?

19. ¿ Podría Vd. someterme algunas muestras ? ¿ Por qué intenta Vd. someterme muestras ?

20. ¿ Qué me envía Vd. por este mismo correo ? ¿Cuál es el contenido del paquete ? ¿ Me da Vd. detalles de los precios ?

21. ¿ Qué intenta Vd. enviarme ? ¿ Por qué intenta Vd. someterme sus muestras ?

22. ¿ Qué documento incluye Vd. en su carta ? ¿ Hace Vd. algunas observaciones ?

23. ¿ Qué piensa Vd. mandarme mañana ? ¿ Qué deseos expresa Vd. con respecto á este envío de muestras ?

24. ¿ Sobre qué dibujos me llama Vd. más particularmente la atención ? ¿ Son mis precios más favorables que los de mis competidores ? ¿ Qué otras ventajas ofrecen estos dibujos ?

25. ¿ Son buenas sus máquinas ? ¿ En dónde se construyen ? ¿ Gozan de una buena reputación ? ¿ Son bajos los precios comparándolos con los de otras fábricas ? ¿ Son sus máquinas las mejores que hay en el mercado ? ¿ Cómo puede Vd. presentarme una prueba ? Qué puedo ver en su fábrica ?

26. ¿ Qué ventaja poseen sus artículos ? ¿ Qué otra ventaja ofrecen ?

27. ¿ Por qué calidades se distinguen sus artículos de Vd. ? ¿ Á qué operarios está confiada la fabricación ? ¿ Poseen sus operarios buenas herramientas ?

28. ¿ Son de buena calidad sus máquinas ? ¿ Son construidas por buenos mecánicos ? ¿ Puede Vd. garantizar su buena construcción ? ¿ Por cuánto tiempo ?

29. ¿ Cuánto tiempo necesite Vd. para ejecutar los pedidos ? ¿ Son solamente los pequeños pedidos que puede ejecutar tan pronto ?

30. ¿ Puede Vd. prometerme una pronta entrega ? ¿ Tiene Vd. existencias ?

31. ¿ Qué descuento me concederá Vd. por pago al contado ?

32. ¿ De qué modo ha de verificarse el pago de las facturas ? ¿ Cómo ha de librarse el giro ?

33. ¿ Cuáles son sus condiciones de pago ?

34. ¿ Cuándo me enviará Vd. el conocimiento y la factura ? ¿ Cómo se reembolsará Vd. del importe de la factura ?
¿ Cree Vd. que este modo de pago me convendrá ?

35. ¿ Tiene Vd. experiencia en el ramo de cintas ? ¿ Le permite esta experiencia sostener la competencia ?

36. ¿ Qué me envía Vd. bajo pliego ? ¿ Qué prueba me darán estos tipos ?

37. ¿ Qué (es lo que) me convencerá de la buena calidad de sus mercancías ? ¿ No piensa Vd. que pueda comprar más ventajosamente en (alguna) otra parte ? ¿ No hay otra casa que pueda entregar los géneros con más prontitud [más prontamente] ?

38. ¿ Cómo expresa Vd. sus deseos referentes á algún pedido de ensayo ? ¿ Emplearía Vd. toda atención en la ejecución de este pedido ?

39. ¿ Haría Vd. todos los esfuerzos para satisfacerme ?

40. ¿ Puede Vd. asegurarme una cuidadosa ejecución de mi pedido ? ¿ Cómo intenta satisfacerme ?

41 and 42. ¿ Puede Vd. prometerme que dedicaría toda atención á la entrega puntual de los géneros ?

43. ¿ Puede Vd. prometerme grandes ventajas ? ¿ Por qué me haría Vd. tales concesiones ?

44 and 45. ¿ Dedicaría Vd. todo esmero á la ejecución de este pedido ?

46. ¿ Por qué me da Vd. gracias en su carta ? ¿ Piensa Vd. hacer uso de mi oferta ? ¿ Cuándo me enviará Vd. un pedido ?

47. ¿ Es la seda á propósito para su mercado ? ¿ Es buena la calidad ?

48. ¿ Puedo contar con sus órdenes ? ¿ Por qué no puede Vd. confiarme ningún pedido por el momento ?

49. ¿ Puede Vd. aprovechar mi oferta ? ¿ No son favorables mis condiciones ?

50. ¿ Le convienen mis muestras ? ¿ Por qué no pudo Vd. encontrar nada conveniente entre las muestras ? ¿ Se quedará Vd. con las muestras mandadas ?

51. ¿ Qué falta halla Vd. en las muestras mandadas referente [por lo que se refiere] á la calidad ? ¿ Son más baratos los precios de los competidores ?

52. ¿ Tiene Vd. grandes existencias de los artículos ofrecidos ? ¿ Por qué ha suspendido Vd. la venta de los artículos en cuestión ?

53. ¿ Cuándo colocará Vd. sus pedidos para la próxima temporada ? ¿ Debo someterle mis muestras para que Vd. pueda escoger ?

54. ¿ Qué me pide Vd. en su carta ? ¿ Para qué cantidad debo cotizar el precio ?

55. ¿ Ha recibido Vd. mi carta ? ¿ Qué (cosa) debo enviarle enseguida ?

56. ¿ Le hacen falta algunos de mis artículos ? ¿ Para qué objeto necesita estos dibujos ? ¿ Debo mandarle algunas muestras ?

57. ¿ Ha examinado Vd. mis precios ? ¿ Tiene Vd. la intención de confiarme algún pedido ?

58. ¿ Ha repasado Vd. las muestras sometidas ? ¿ Le conviene á Vd. mi oferta ? ¿ Puede Vd. confiarme algún pedido ?

59. ¿ Tiene Vd. la intención de ensayar la mercancía ?
¿ Cuántos fardos necesita Vd. ? ¿ Qué condiciones hace [pone] Vd. ?

60. ¿ Qué me pide Vd. ? ¿ Para qué objeto necesita una muestra ?

61. ¿ Qué desea Vd. saber en cuanto al trabajo en cuestión ? ¿ Á qué condiciones ha de [debe] ejecutarse el trabajo ?
¿ Cuenta Vd. con un precio bajo ?

62. ¿ Qué debo enviarle ? ¿ Desea Vd. muestras de cada partida ? ¿ Para qué objeto necesita estas muestras ?

63. ¿ Por qué me da Vd. gracias, en contestación á mi carta ? ¿ Qué debo enviarle ?

64. ¿ Qué piensa Vd. hacer ? ¿ Cuándo ? ¿ Qué desea llevar consigo ? ¿ Debo enviarle enseguida dichas muestras ?

65. ¿ De qué manera podría ahorrarle disgustos ? ¿ Le convendría el envío inmediato de dichas muestras ?

66. ¿ Qué desea Vd. saber en cuanto á la entrega ?
¿ Debo informarle enseguida ?

67. ¿ Desea Vd. recibir estos tipos sin retraso ?

68. ¿ Qué precio podría Vd. pagar por esta mercancía ?

69. ¿ Cuenta Vd. con precios bajos ?

70. ¿ Es de mucha importancia la cuestión del precio ?

71. ¿ Qué pormenores me pide Vd. ? ¿ Por qué cuenta Vd. con los últimos precios ? ¿ Puede Vd. comprar grandes cantidades ?

72. ¿ Á qué precios daría Vd. la preferencia ? ¿ Ha pedido Vd. precios á mis competidores ?

73. ¿ Está Vd. interesado en estos artículos ?

74. ¿ Qué desea Vd. saber ? ¿ Tiene Vd. la intención de tomar una fuerte cantidad de dicho artículo ?

75. ¿ No podría Vd. pagar un precio más alto ? ¿ Por qué no le es posible pagar más ?

76. ¿ Qué precio desea Vd. saber ?

77. ¿ Qué tengo que hacer por lo que se refiere á los precios ? ¿ Debo reducirlos en todo caso ?

78. ¿ Es este el último precio que Vd. puede pagar ?
¿ Puedo excederlo ?

79. ¿ Puedo contar con sus apreciables órdenes ? ¿ Qué condición estipula Vd. ?

80. ¿ Debo enviarle algunas muestras de este artículo ?
¿ En qué caso ?

81. ¿ En qué puedo serle útil ? ¿ Cuándo desea Vd. recibir estas muestras ? ¿ Convendría á Vd. el envío de algunas muestras ? ¿ Hay algunas instrucciones en cuanto al surtido ?

82. ¿ Qué piensa Vd. hacer en mi favor ? ¿ En qué caso daría Vd. un pedido como ensayo ?

83. ¿ Tiene Vd. la intención de hacer un ensayo de esta mercancía ? ¿ En qué caso ?

84. ¿Cuál es su modo de pagar ? ¿ Qué entiende Vd. bajo pago al contado ? ¿ En qué fecha ha de librarse el giro ?

85. ¿ Cuándo me enviará Vd. la liquidación del montante en cuestión ? ¿ En qué papel ?

86 and 87. ¿ Puedo librar á su cargo por el importe de la factura ? ¿ En qué forma puedo girarle ?

88. ¿Cuándo debo cerrar su cuenta? ¿Debo girar á su cargo por el importe del saldo? ¿Cómo piensa Vd. saldar la cuenta? ¿Por qué importe me mandará Vd. un cheque?

89. ¿De qué calidades me enviará Vd. muestras? ¿Cuándo me enviará Vd. dichas muestras? ¿Cuenta Vd. con algunos pedidos?

90. ¿Qué me envía Vd.? ¿Cómo me envía Vd. esta colección? ¿Me envía Vd. esta colección á mi propio ruego? ¿Espera Vd. recibir algunos pedidos? ¿Qué documento va adjunto á su carta de Vd.?

91. ¿Tiene Vd. existencias de esta seda? ¿Podría Vd. hacer uso de dicha seda para ejecutar mi pedido?

92. ¿Á qué precio quiere Vd. cedermé estos dibujos? ¿Por qué á un precio tan reducido?

93. ¿Puede Vd. ejecutar la mercancía á los precios anteriores? ¿Por qué ha aumentado Vd. los precios?

94. ¿Están todavía vigentes sus precios anteriores? ¿Cuál es la causa de este aumento? ¿Es por esta razón que me cargará Vd. precios más altos?

95. ¿Qué documento me envía Vd. en su carta? ¿De qué cantidad es su pedido? ¿Debo dedicar á la ejecución toda atención?

96. ¿Qué carta está en su poder? ¿Qué otra cosa ha recibido Vd.? ¿Puede Vd. confiarme un pedido para entablar las relaciones?

97. ¿Podría Vd. darme un pedido? ¿Qué condición estipula Vd.? ¿Cuándo piensa Vd. recoger el restante de los géneros?

98 and 99. ¿Por cuenta de quién compra Vd. los géneros? ¿Cómo debe expedirse la mercancía?

100. ¿Para qué me autoriza Vd.? ¿Por cuenta de quién? ¿Á qué precios? ¿Qué calidades debo librarle?

101. ¿Cómo debo expedir los géneros en cuestión?

102. ¿Qué desea Vd. saber por lo que se refiere á su pedido? ¿Debo contestarle enseguida? ¿Por qué desea Vd. una contestación inmediata?

103. ¿Qué me envía Vd. con su pedido? ¿Qué muestras? ¿Qué instrucciones he de seguir en cuanto al matiz y á la calidad?

104. ¿Á qué cosa debo dedicar especial atención al ejecutar su pedido?

105. ¿Puedo contar con sus pedidos ulteriores? ¿Qué pedidos me dará Vd., si está satisfecho de la ejecución de los géneros pedidos?

106. ¿Qué es muy importante por lo que se refiere á la ejecución de los géneros? ¿Me da Vd. límites en los precios?

107. ¿De qué calidad deben ser los géneros pedidos?

108. ¿Qué (es lo que) me recomienda Vd. muy particularmente en cuanto á la ejecución?

109. ¿En qué debo fijarme muy particularmente al ejecutar su pedido?

110. ¿Cómo debo empaquetar los géneros en cuestión? ¿Qué cajas debo emplear? ¿Qué inscripción deben llevar las cajas?

111. ¿Qué me aconseja Vd. hacer antes de teñir los géneros? ¿Cuándo debo mandarle una muestra? ¿Por qué debo someterle una muestra antes de teñir definitivamente?

112. ¿Cómo debo expedir los géneros? ¿Por qué por gran velocidad? ¿Le urge á Vd. recibir los géneros?

113. ¿Qué me pide Vd. en cuanto á la entrega de los géneros? ¿Cuándo ha de obrar en su poder la mercancía?

114. ¿Cuándo debo mandarle la mercancía que está lista? ¿Y el restante?

115. ¿Debo aplazar [diferir] la expedición de los otros dibujos? ¿En qué caso debo expedir con anticipación los dibujos en cuestión?

116. ¿Cuándo han de efectuarse los otros envíos? ¿Cómo puedo reembolsarme de mis envíos?

117 and 118. ¿Puedo agregar al envío algunas piezas más del No. 360 (375)? ¿En qué caso puedo hacerlo? ¿Cuántas piezas?

119. ¿Cómo debo expedir el conocimiento? ¿Á quién debo enviar una copia?

120. ¿Cuántos ejemplares debo expedir de la factura? ¿Debo hacerla legalizar?

121. ¿Debo efectuar el seguro sobre el envío? ¿Cómo debo reembolsarme del montante de mis facturas, &c.?

122. ¿Cuándo debo encaminarle los artículos en cuestión?

123. ¿Cuándo debo expedir [despachar] los artículos en cuestión? (¿En cajas ó en paquetes?) ¿En qué caso debo expedir estos géneros separadamente [por separado]?

124. ¿Debo formar envíos separados del resto de los géneros? ¿Cómo debo expedir todo lo pendiente?

125. ¿Quién podrá darme informes sobre su situación? ¿Por qué debo tomar informes sobre Vds.?

126. ¿Quién puede informarme sobre su posición financiera? ¿Qué informes puede facilitarme dicho señor?

127 and 128. ¿Quién puede darme informes acerca de Vd.? (¿Á quién puedo dirigirme para informes?)

129. ¿Me ha remitido Vd. el montante de la factura? (¿Con quién me ha acreditado Vd.?) ¿Puedo girar á cargo del Banco Nacional?

130. ¿Tiene Vd. existencias de los matices pedidos? ¿No puede Vd. ejecutar mi pedido?

131. ¿Ha recibido Vd. mi carta del 16 cte.? ¿Puede Vd. corresponder á mis deseos? ¿Por qué no puede ejecutar mi pedido? ¿Tiene Vd. la intención de refabricar este artículo?

132. ¿Ha llegado á su poder mi carta del 14 corriente? ¿Puede Vd. ejecutar mi pedido?

133. ¿Tiene Vd. existencias de la calidad pedida? ¿Qué me propone Vd. para sustituirla?

134. ¿Puede Vd. entregar la mercancía pedida? ¿Por qué le es imposible (el) entregarla? ¿Cómo es que Vd. no tiene máquinas disponibles?

135. ¿Puede Vd. entregarme [librarme] los géneros á los precios indicados? (¿Por qué no puede Vd. librar la mercancía?)

136. ¿Procurará Vd. colocar mi pedido? ¿En qué caso tratará Vd. de colocarlo?

137. ¿Qué condición estipula Vd. para ejecutar mi pedido? ¿No quiere Vd. despachar los géneros antes?

138. ¿Cómo debo reembolsar á Vd. el montante de su factura? ¿Aceptaría Vd. también otro modo de reembolso?

139. ¿ No puede Vd. concederme un más largo plazo para el pago ?

140. ¿ Ha recibido Vd. mi carta del 16 cte. ? ¿ Qué contenía ? ¿ Acepta Vd. este pedido ?

141. ¿ Qué me envía Vd. ? ¿ En consecuencia de qué instrucciones envía Vd. copia de pedido ?

142. ¿ Por qué me da Vd. gracias ? ¿ Por mediación de quién ha recibido Vd. este pedido ? ¿ Dedicará Vd. toda atención á la ejecución de mi pedido ? ¿ Qué documento va adjunto á su carta de Vd. ?

143. ¿ Ha recibido Vd. mi carta ? ¿ Qué contenía ? ¿ Qué me envía Vd. en dicha carta ? ¿ Se encargará Vd. de la ejecución de este pedido ?

144. ¿ Qué detalles necesita Vd. para la ejecución de mi pedido ? ¿ Por qué desea Vd. saber el destino de dichos géneros ?

145. ¿ Precisa Vd. saber otros detalles para despachar los géneros pedidos ?

146. ¿ Qué desea Vd. saber por lo que se refiere á la expedición de los géneros ?

147. ¿ Puede Vd. librar los géneros con prontitud ? ¿ Por qué debe salir la mercancía tan puntualmente ?

148. ¿ Hará Vd. esfuerzos para obtener los géneros en cuestión ? ¿ Cómo me los enviará Vd. ?

149. ¿ Para qué me pide Vd. autorización ? ¿ Querría Vd. saber si acepto un matiz más oscuro ?

150. ¿ Qué número ofrece Vd. en sustitución del artículo agotado ? ¿ Por qué no tiene Vd. el número original ? ¿ Qué precio me cargaría Vd. por el No. 318 ?

151. ¿ Á qué precio me cedería Vd. el artículo en cuestión ? ¿ En qué caso cargaría Vd. el precio de 34s. ? ¿ Por qué artículo me ofrece Vd. un sustituto ?

152. ¿ Es más ventajosa su mercancía de Vd. ? ¿ Con qué calidad debo hacer la comparación ? (¿ Púedese comparar ventajosamente su calidad de Vd. con otro producto ?)

153. ¿ Tiene Vd. todavía existencias del dibujo 368 ? ¿ Me entregará Vd. más tarde este dibujo ?

154. ¿ No encuentra Vd. el precio algo elevado ? ¿ No cree Vd. que sea demasiado alto ? ¿ Podría Vd. reducirlo un poco ?

155. ¿ Tiene Vd. existencias del tamaño pedido ? ¿ Es corriente el tamaño deseado ?

156. ¿ Qué hará Vd. de los géneros en cuestión ? ¿ En qué caso dispondrá Vd. de dichas mercancías ? ¿ Cuando debería yo recogerlas ?

157. ¿ Cuando deberían expedirse los géneros en cuestión ? ¿ Por qué han de expedirse tan puntualmente ? ¿ Cree Vd. poder despachar los géneros en tiempo oportuno ?

158. ¿ Qué me pide Vd. en su carta ? ¿ Cuando debo someterle estas referencias ?

159. ¿ Qué me pide Vd. por lo que se refiere á referencias ? ¿ Por qué me pide Vd. referencias ?

160. ¿ Cuando me envió Vd. su pedido ? ¿ En qué artículos ? ¿ Le urgen los géneros ? ¿ Le irroga perjuicios el retraso en la entrega ? ¿ Qué me recomienda Vd. por lo tanto ?

161. ¿ Cuando fueron ordenados los géneros reclamados ? ¿ Qué pregunta me dirige Vd. en cuanto á la entrega de los géneros ?

162. ¿ Le contraría á Vd. la demora en la ejecución de su pedido ? ¿ He de indemnizarle de la pérdida causada por el retraso ? ¿ Cuándo me hará Vd. responsable de las consecuencias ?

163. ¿ Á qué le obligará á Vd. la demora en la entrega de los géneros ?

164. ¿ Qué me pide Vd. por lo que se refiere á la entrega ? ¿ Por qué le urge tanto el recibo de los géneros ?

165. ¿ Qué le prometí á Vd. por lo que se refiere á la entrega ? ¿ En qué carta se lo prometí á Vd. ? ¿ Ha recibido Vd. la mercancía ? ¿ Puede Vd. vender todavía dicha mercancía ?

166. ¿ Qué me pide Vd. en su carta ? ¿ Qué números pidió Vd. ? ¿ Por qué anula Vd. su pedido ?

167. ¿Cuál es el objeto de su carta de Vd. ? ¿ Por mediación de quién me transmitió Vd. este pedido ? ¿ Cuándo ? ¿ Por qué se ve Vd. obligado á anular su pedido ?

168. ¿ Puede Vd. hacer uso de los géneros todavía ? ¿ Cuándo dejará Vd. de cuenta la mercancía en cuestión ? ¿ Por qué ? ¿ No podría Vd. pasar por alto este retraso ?

169. ¿ Qué instrucciones me dió Vd. en cuanto á la expedición de su pedido del 20 del ppdo. mes ? ¿ Hasta cuándo debo diferir la expedición ? ¿ Qué (es lo que) le obliga á Vd. á darme tales instrucciones ?

170. ¿ Qué me envía Vd. en su carta ? ¿ Á qué importe se eleva su factura ? ¿ Qué debo hacer de este montante ?

171. ¿ Qué documento me envía Vd. en su carta ? ¿ Á qué carta se refiere Vd. ? ¿ Qué importe debo abonar á la cuenta de Vd. ?

172. ¿ Qué documentos contiene su carta de Vd. ? ¿ Á qué envío se refieren dichos documentos ? ¿ Cómo están marcadas las cajas ? ¿ En qué vapor fueron embarcados dichos géneros ?

173. ¿ Cuántos conocimientos me envía Vd. ? ¿ Para cuántas cajas ? ¿ Por qué vapor ha expedido Vd. estos géneros ? ¿ Para qué plaza está destinado el vapor ? ¿ Qué otros documentos me remite Vd. en su carta ? ¿ Á cuánto se elevan ? ¿ Me ha adeudado Vd. este montante ?

174. ¿ Cuándo despachará Vd. el (envío del) papel ? ¿ Qué documento me envía Vd. en su carta ?

175. ¿ Qué cantidad ha ejecutado Vd. de los números pedidos ? ¿ Cuánto tenía Vd. en existencia [en almacén] ? ¿ Me mandará Vd. lo pendiente más tarde ?

176. ¿ Cuándo me hará Vd. otro envío ? ¿ Cuándo me enviará Vd. lo restante ?

177. ¿ Cómo ha empaquetado Vd. las puntillas ? ¿ Por qué al azar ? ¿ Para qué país creía Vd. que estaban destinadas las puntillas en cuestión, porque las tiene puestas en cajitas ?

178. ¿ Cuántas piezas quedan todavía por mandar ? ¿ Cuándo nos las mandará Vd. ?

179. ¿ Siente Vd. el retraso sobrevenido en la ejecución de la mercancía ? ¿ Por qué no nos ha entregado Vd. la mercancía antes ?

180. ¿ Cuándo debemos examinar los géneros ? ¿ Por qué tan pronto que los géneros hayan llegado ?

181. ¿ Ha dedicado Vd. toda atención á la ejecución de mi pedido ? ¿ Cuenta Vd. con mi entera satisfacción ?

182. ¿ Es buena la calidad de los géneros ? ¿ Cree Vd. que la calidad de los géneros es tal para animarme [inducirme] á otros pedidos ?

183. ¿ Piensa Vd. que la calidad y el precio de este artículo me satisfarán ? ¿ Cuenta Vd. con mis pedidos ulteriores ?

184. ¿ Qué confianza abriga Vd. por lo que se refiere á la ejecución de este pequeño pedido ?

185. ¿ En qué términos solicita Vd. la continuación de mis órdenes ?

186. ¿ Podemos hacer uso de sus servicios ulteriores ? ¿ En qué caso ?

187. ¿ Podemos contar con sus servicios ulteriores ? ¿ Dedicará Vd. toda atención á la ejecución de mis órdenes ulteriores ?

188. ¿ Cree Vd. que le transmitiré nuevos pedidos ? ¿ Qué es lo que en su opinión de Vd., me inducirá á favorecerle con nuevos pedidos ?

189. ¿ Qué esperanza abriga Vd. ? ¿ Espera Vd. ser favorecido con nuevos pedidos ?

190. ¿ De qué me avisa Vd. por su carta ? ¿ Por mediación de quién recibiré los géneros ? ¿ De qué géneros se trata ? ¿ Qué debo hacer de dichos géneros ? ¿ Cuándo y cómo debo reexpedirlos ? ¿ Á qué consignación ? ¿ Cómo debo reembolsarme de mis gastos y suplidos ?

191. ¿ Qué me envía Vd. ? ¿ Qué contienen las cajas ? ¿ Cómo están marcadas las cajas ? ¿ Cuánto pesan las cajas ? ¿ De quién son dichas cajas ? ¿ Por orden de quién me

envía Vd. las cajas ? ¿ Cómo las ha enviado Vd. ? ¿ Qué documento me envía Vd. al mismo tiempo ? ¿ Á cuánto se eleva el importe ? ¿ Debo reembolsarle el montante enseguida ?

192. ¿ Ha reexpedido Vd. el envío avisado ? (¿ Cuándo ?) ¿ Cómo ha reexpedido Vd. estos géneros ? ¿ Á qué carta contesta Vd. ?

193. ¿ Cómo y para qué plaza ha despachado Vd. los géneros ? ¿ Debe trasbordarse la mercancía ? ¿ Para qué plaza va destinado el buque ? ¿ Ha asegurado Vd. los géneros ? ¿ Á cuánto se eleva el importe de sus gastos ? ¿ Qué comprenden estos gastos ?

194—196. ¿ Ha llegado á su poder mi envío ? ¿ De qué envío se trata ?

197. ¿ Le ha satisfecho á Vd. mi surtido ? ¿ Tiene que hacerme algunas observaciones ?

198. ¿ Le satisface la ejecución de los géneros ? ¿ Considera Vd. este hecho digno de ser mencionado ?

199. ¿ Está de conformidad el envío ? ¿ Cuándo lo ha hallado conforme ? ¿ Me ha abonado Vd. el montante ?

200. ¿ Qué me envía Vd. en su carta ? ¿ Por qué me envía Vd. este pedido suplementario ? ¿ Me deja Vd. mano libre en cuanto á la ejecución de su pedido ?

201. ¿ Está Vd. contento de mi último envío ? ¿ Cuándo lo hice este envío ?

202. ¿ Ha recogido Vd. mi último envío ? ¿ Por qué se niega Vd. á aceptarlo ? ¿Cuál es la causa de esta avería ?

203. ¿ En qué estado le han sido entregados los paquetes ? ¿ No puede Vd. quedarse con las piezas averiadas ?

204. ¿ Para qué puede servir la mercancía ? [¿ Es todavía vendible la mercancía ?] ¿ Por qué no puede servir para nada ? [¿Cuál es la causa de la avería ?]

205. ¿ En qué estado ha llegado parte de la fruta ? ¿ Cómo puede Vd. explicar esta avería ? ¿ Á que causa atribuye Vd. la avería ?

206. ¿ Qué me propone Vd. por lo que se refiere á la mercancía averiada ?

207. ¿ Está en mala condición la mercancía ? ¿ Á cuánto asciende el daño ? ¿Cuál es la causa de la avería ?

208. ¿ Ha encontrado Vd. los barriles en buena condición ? ¿ Cuándo descubrió Vd. el derrame ?

209. ¿ Estaban los barriles en buena condición [bien acondicionados] ? ¿ Había alguna merma ?

210. ¿ Ha hallado Vd. conformes los paños ? ¿ Cuándo descubrió Vd. la falta ? ¿ Qué piensa Vd. hacer de las piezas ? ¿ En presencia de quién ? ¿ Cuándo volverá Vd. á medir las piezas ?

211. ¿ Ha encontrado Vd. alguna diferencia entre este envío y la mercancía entregada anteriormente ? ¿ Cuándo encontró Vd. esta diferencia ?

212. ¿ Es la mercancía conforme con la muestra sometida ? [Hay alguna diferencia entre la mercancía y la muestra ?] ¿ De qué calidad es la mercancía enviada ?

213. ¿ Son los paños inferiores á los géneros anteriormente ejecutados ? ¿ Es vendible esta calidad ?

214. ¿ Es satisfactoria la mercancía enviada ?

215. ¿ Puede esta calidad soportar la comparación con la mercancía de mis envíos anteriores ?

216. ¿ Está Vd. satisfecho del apresto de los paños ? [¿ Es defectuoso el apresto ?]

217. ¿ Qué desaprueban sus clientes en los géneros en cuestión ? ¿ Debo mandarle otra calidad para sustituir la mercancía enviada ?

218. ¿ Qué le he cargado á Vd. en cuenta ? ¿ No había pedido Vd. estas cuatro piezas ? ¿ Puede Vd. deshacerse de dichas piezas ? ¿ Por qué no ?

219. ¿ Quién le hizo envío el otro día ? ¿ Quiénes son los Srs. L. y Cía. ? ¿ Cuánto le cargan dichos señores por las mismas calidades ? ¿ No cargan ellos este precio por mercancía inferior ? ¿ No cree Vd. que haya algún error ? ¿ Qué me pide Vd. por lo tanto ? [¿ Cómo puede Vd. explicar este incidente ?] ¿ De qué (cosa) podría tratarse ?

220. ¿ Puedo considerar justa su reclamación de Vd. ? ¿ Cómo debo yo arreglar este asunto ?

221. ¿ Cree Vd. tener derecho á alguna indemnización ? ¿ Qué espera Vd. por lo tanto ?

222. ¿ Hay alguna desproporción entre el precio y el valor real de la mercancía ? ¿ Cree Vd. que reconoceré justa su reclamación ?

223. ¿ Tomará Vd. los géneros por su cuenta ? ¿ Bajo qué condiciones se quedaría Vd. con los géneros ?

224. ¿ Qué me propone Vd. para terminar el asunto en cuestión [arreglar la reclamación] ?

225. ¿ Qué montante ha pasado Vd. á mi debe ? ¿ Por qué cosa se entiende este cargo ?

226. ¿ Tomará Vd. á su cargo los géneros en cuestión ?

227. ¿ Ya se ha quejado Vd. en otras ocasiones ? ¿ Mo hará Vd. responsable de la pérdida ?

228. ¿ Se quedará Vd. con el envío entero ? ¿ Qué hará Vd. de las tres piezas en cuestión ? ¿ Podría Vd. venderlas, si le hiciésemos alguna rebaja ? ¿ Por qué no ?

229. ¿ Le extraña á Vd. mi reclamación ? ¿ Ha dedicado Vd. siempre gran cuidado á la ejecución de mis pedidos ?

230. ¿ Les sorprenden á Vds. mis proposiciones ? ¿ Cree Vd. que no hay motivo para quejarme ?

231. ¿ Qué le sorprende á Vd. en cuanto á la mercancía entregada ? ¿ Hay también una reclamación por el peso ?

232. ¿ Siente Vd. el error cometido ? [¿ Qué siente Vd. en cuanto á la ejecución de nuestro último envío ?]

233. ¿ Qué les sorprende á Vds. por lo que se refiere á nuestro envío de frutas ? ¿ Por qué les extraña nuestra reclamación ? ¿ Para qué objeto había tomado Vd. todas las precauciones ?

234. ¿ Está sorprendido de que yo haga una reclamación ? ¿ Cree Vd. que los precios facturados son en proporción con el valor de las telas ? ¿ Bajo todo concepto ?

235. ¿ Ha verificado Vd. el peso de los sacos ? ¿ Lo encontró Vd. conforme ?

236. ¿ Puedo echarles culpa en cuanto á la ejecución de los géneros ? ¿ Está Vd. seguro de ello ?

237. ¿ Ha examinado Vd. la mercancía ? ¿ No encontró Vd. ninguna falta ?

238. ¿ Quién presencié el peso y el empaque de los géneros ? ¿ Había descubierto Vd. algún error ? ¿ Cuándo descubrió el error ?

239. ¿ Es justificada mi reclamación ? ¿ No tengo derecho á rehusar la mercancía ?

240. ¿ Puedo contar con alguna compensación por parte de Vd. ? ¿ Qué pérdida me resarcirá Vd. ?

241. ¿ Me acordará Vd. alguna compensación ? ¿ En qué caso ?

242. ¿ Qué rebaja [descuento] piensa Vd. concederme ? ¿ Por qué se entiende esta rebaja ? ¿ Por qué pérdidas ?

243. ¿ Puedo contar con alguna rebaja ? ¿ Cree Vd. que esta rebaja representa [constituye] una indemnización proporcionada ? ¿ Dónde ha sufrido Vd. pérdidas [perjuicios] ? ¿ Á cuánto asciende ahora la factura ?

244. ¿ De qué modo intenta Vd. arreglar la reclamación ? ¿ Puedo suponer que el daño ha sido causado por Vd. ?

245. ¿ Qué debo hacer de las tres piezas ? ¿ De qué piezas se trata ?

246. ¿ Volverá Vd. á tomar la pieza en cuestión ? ¿ Qué me pide Vd. en caso de cambiar la pieza ?

247. ¿ Admitirá Vd. mi reclamación ? ¿ Por qué no puede Vd. admitirla ?

248. ¿ Consentirá Vd. en mi deducción ? ¿ Á qué le obliga á Vd. mi proceder ? ¿ En qué caso ?

249. ¿ Quién ha examinado los géneros ? ¿ Cuándo lo hizo Vd. ? ¿ Ha descubierto Vd. algún error ? ¿ Puedo atribuirle á Vd. la culpa ? ¿ Puede Vd. responder de las consecuencias del error ?

250. ¿ Qué abono [bonificación] me pide Vd. ? ¿ Puede Vd. acordarme esta rebaja ? ¿ Qué debo hacer de los géneros en cuestión ?

251. ¿ Adónde irá el Sr. S. dentro de poco ? ¿ Qué hará entonces ? ¿ Por qué irá á ver(le) á Vd. ?

252. ¿ Qué hará Vd. de la pieza defectuosa ? [¿ Tomará Vd. mi reclamación en consideración ?] ¿ En qué caso ?

253. ¿ En qué se ocupa Vd. en la actualidad ? ¿ Cuándo ha cerrado Vd. el extracto de cuenta ? ¿ Qué saldo arroja el extracto ? ¿ Á favor de quién ?

254. ¿ Qué documento me envía Vd. ? ¿ Qué otro documento incluye Vd. en su carta ? ¿ Qué saldo presenta el extracto y á favor de quién ?

255. ¿ Qué me envía Vd. en su carta ? ¿ Á qué facturas se refiere este estado ? ¿ Á cuánto asciende el importe ? ¿ Á favor de quién resulta el saldo ? ¿ Cuándo ha de pagarse este importe ?

256. ¿ Qué debo yo hacer del extracto en cuestión ? ¿ Por qué ?

257 and 258. ¿ Qué me pide Vd. ? ¿ Qué debo hacer del extracto después de verificado ? ¿ Desea Vd. recibir algún aviso ?

259. ¿ Qué modo de pago me propone Vd. ? ¿ En qué caso girará Vd. á mi cargo ?

260. ¿ Á quien debo pagar el saldo ? ¿ Está autorizado el Sr. Lapierre para recibir el dinero por su cuenta de Vd. ? ¿ En qué nombre me expedirá el recibo ?

261—263. ¿ Qué votos forma Vd. en esta ocasión ?

264 and 265. ¿ Qué carta ha recibido Vd. ? ¿ Qué contenía ? ¿ En qué fecha fué cerrado dicho extracto ? ¿Cuál es el saldo ? ¿ Á favor de quién ?

266. ¿ Dónde está el extracto ? ¿ Me abonará Vd. el saldo ? ¿ En qué caso ?

267. ¿ Ha repasado Vd. el extracto ? ¿ Me ha acreditado Vd. el saldo ?

268. ¿ Es conforme mi extracto ? ¿ Ha abonado Vd. de conformidad ?

269. ¿ Ha encontrado Vd. conforme mi extracto ? ¿ Por qué no está de conformidad ? ¿ Á qué (cosa) atribuye Vd. el error ?

270. ¿ Ha hallado Vd. algún error en mi extracto ? ¿ Qué debo hacer del extracto ?

271. ¿ Es conforme mi extracto ? ¿ Cuándo descubrió Vd. estos errores ?

272. ¿ Ha encontrado Vd. conforme mi extracto ? ¿ Por qué debe de haber algún error ? ¿ No tiene Vd. tal factura en sus libros ?

273. ¿ Cuándo me hizo Vd. una remesa de fondos ? ¿ No le aboné á Vd. dicha suma ? ¿ Qué montante me debe Vd. por lo tanto ? ¿ Cuándo me lo reembolsará Vd. ?

274. ¿ Son conformes sus asientos con mis libros ? ¿ Cómo debo reembolsarme del saldo ?

275. ¿ Por qué me da Vd. gracias ? ¿ Me devuelve Vd. mis deseos por el año nuevo ?

276. ¿ Qué importe me remite Vd. ? ¿ Cuándo vence la letra en cuestión ? ¿ Qué debo hacer de la letra ? ¿ Á qué cambio ? ¿ Debo abonarle el producto líquido ?

277. ¿ Qué importe me remite Vd. en su carta ? ¿ En qué letra ? ¿ Por saldo de qué factura ? ¿ Debo mandarle un recibo ?

278. ¿ Qué importe contiene su carta de Vd. ? ¿ Qué factura quiere Vd. liquidar con esta remesa ? ¿ Qué debo hacer de este cheque ? ¿ Me hará Vd. otras remesas ? ¿ Cuándo ?

279. ¿Qué importe me envía Vd. en su carta? ¿De orden y por cuenta de quién envía Vd. el cheque? ¿Debo remitirle un recibo?

280. ¿Qué carta ha recibido Vd.? ¿Qué contiene esta carta? ¿Qué factura intenta Vd. saldar con esta remesa?

281. ¿Ha recibido Vd. mi carta del 16 cte.? ¿Qué contenía? ¿Me ha abonado Vd. el importe?

282. ¿Qué importe le ha sido remitido por el Banco Nacional de París? ¿Ha pasado Vd. este importe á mi haber?

284. ¿Le debo todavía alguna suma? ¿Cuándo descubrió Vd. esto?

285. ¿Convendría á Vd. mi remesa en pago del saldo? ¿Por qué necesita Vd. este dinero?

286. ¿Qué documento me envía Vd. en su carta? ¿Á qué importe ascienden las facturas? ¿Le convendría á Vd. recibir el pago por la suma en cuestión? ¿Por qué le urge tanto el recibir mi remesa?

287. ¿Qué factura me recuerda Vd.? ¿Necesita Vd. dinero? ¿Por qué lo necesita?

288. ¿Qué confianza abriga Vd. en cuanto á su petición?

289. ¿Á qué necesidad se ve Vd. reducido? ¿Á qué circunstancia debo atribuir su petición?

290. ¿Ya me ha recordado antes el pago de mi deuda? ¿He correspondido á sus deseos?

291. ¿Por qué me recuerda Vd. de nuevo el pago de mi deuda? ¿No ha recibido Vd. remesa alguna? ¿Ha vencido ya el importe?

292. ¿No le he pagado todavía su haber? ¿Á qué importe llega su haber?

293. ¿Cuándo le hice el último pago? ¿Se extrañaría Vd. si perdiese paciencia?

294. ¿Cuándo le prometí á Vd. una remesa de fondos? ¿Cuándo debía efectuarse este pago? ¿Qué facturas debía saldar este pago? ¿Me recordó Vd. en el interín el pago?

295. ¿Se efectúa despacio el pago de su deuda? ¿Le extraña á Vd. esto?

296. ¿Desaprueba Vd. mi proceder?

297. ¿No he correspondido á sus deseos por lo que se refiere al pago?

298. ¿Quiere Vd. todavía tener paciencia por el pago? [¿Duda Vd. de mis promesas?]

299. ¿Á qué pasos se ve Vd. obligado? ¿Cuándo? ¿En qué caso dará Vd. pasos judiciales?

300. ¿Quién tendrá que sufrir las consecuencias en caso de la falta de pago?

301. ¿De qué manera le ha afectado la paralización de los negocios? ¿Es difícil el cobro del dinero? ¿Puede Vd. comparar estas circunstancias con tiempos pasados?

302. ¿Tiene Vd. dinero disponible? ¿Por qué no?

303. ¿Ha sufrido Vd. pérdidas? ¿Debo contentarme con el montante de su remesa?

304. ¿No puede Vd. pagar la suma pedida dentro del plazo estipulado? ¿Por qué no?

305. ¿Cómo van los negocios en esa? ¿Hay mucho dinero en circulación? ¿Quién ha quebrado?

306. ¿Hacen buenos negocios las casas al por menor ?
¿De qué se quejan ? ¿No tenía Vd. la intención de contentarme con promesas vagas ?

307. ¿Había esperado Vd. el pago de esta suma ? ¿Le contraría á Vd. el no haber recibido este pago ?

308. ¿Puede Vd. cumplir puntualmente con sus compromisos ? ¿Qué factura no puede Vd. pagar al presente ?
¿Cuándo piensa Vd. saldar esta factura lo más tarde ?
¿Acude Vd. por lo tanto á mi indulgencia ?

309. ¿Á qué paso se ve Vd. obligado ? ¿En qué consiste su súplica ?

310. ¿Tiene Vd. dinero efectivo á su disposición ? ¿Por qué no tiene fondos á su disposición en este momento ? ¿Cree Vd. que su especulación será feliz ? ¿Para qué me autoriza Vd. ? ¿En qué caso ?

311. ¿Puedo contar con sus remesas ? ¿Tiene tendencia al alza el cambio sobre Inglaterra ?

312. ¿Me hará Vd. algún pago ? ¿Cuándo lo efectuará Vd. ?

313 and 314. ¿Puedo contar con su puntualidad en efectuar este pago ? ¿En pago de qué aceptaciones me hará fondos ?

315. ¿Qué montante me envía Vd. en su carta ? ¿Es por saldo de mi haber ? ¿Cuándo me remitirá Vd. el saldo ?

316. ¿Puede Vd. reponerme fondos por el montante total de mi haber ? ¿Es seria su promesa de Vd. ? ¿Desea Vd. gozar de mi confianza también en lo venidero ?

317. ¿Ha llegado mi carta á su poder ? ¿Quiere Vd. tener paciencia por el pago ? ¿Hasta qué fecha ? ¿Qué condición estipula Vd. por lo que se refiere á los intereses ?

318. ¿Quiere Vd. concederme alguna prórroga ? ¿Qué condiciones estipula Vd. en cuanto á mi aceptación pagadera el 3 Diciembre p^o v^o [= próximo venidero] ?

319. ¿Prefiere Vd. algún convenio amigable á procedimientos judiciales ? ¿Quiere Vd. tener paciencia por el pago ? ¿Qué condición expresa estipula Vd. ?

320. ¿Qué siente Vd. referente á esta suspensión de pagos ? ¿Tomará Vd. estas circunstancias en consideración, y será indulgente conmigo ?

321. ¿Le gusta á Vd. conceder facilidades á sus amigos ? ¿Puede Vd. concederme la prórroga solicitada ? ¿De qué demora se trata ? ¿Por qué pago ?

322. ¿Puedo contar con su deferencia en acordarme un más largo plazo ? ¿Qué pasos dará Vd. contra mí ? ¿Á quién ha dado Vd. estas instrucciones ?

323. ¿Le contraría á Vd. la falta de este pago ? ¿Corresponderá Vd. á mis deseos ? ¿Tomará Vd. mi negativa en mala parte ?

324. ¿De qué me da Vd. aviso ? ¿Por qué suma y para qué fecha ha girado Vd. á mi cargo ?

325 and 326. ¿De qué me avisa Vd. ? ¿Por qué importe ha librado Vd. á mi cargo [sobre el Banco Nacional] ? ¿Para qué fecha y á qué cambio ? ¿Según qué instrucciones ?

327. ¿Por qué importe ha girado Vd. á mi cargo ? ¿De orden y por cuenta de quién ?

328—331. ¿Qué me pide Vd. por lo que se refiere á su giro ? ¿Qué debo hacer á la presentación del giro ?

332. ¿Cree Vd. que dispensaré buena acogida á su giro ?

333. ¿ Ha recibido Vd. mi carta del 6 cte. ? ¿ De qué me da Vd. aviso ? ¿ Ha tomado Vd. buena nota ? ¿ Preparará Vd. buena acogida á mi giro ?

334. ¿ Ha aceptado Vd. mi giro para el 10 Junio p^o v^o ? ¿ De qué suma y para qué fecha ha dispuesto Vd. á mi cargo ? ¿ Me ha cargado Vd. el importe ?

335. ¿ Qué me dice Vd. en contestación á mi carta del 12 cte. ? ¿ No puede Vd. aceptar de momento el giro que le avisé ? ¿ Qué me aconseja Vd. hacer ?

336 and 337. ¿ Qué me pide Vd. por lo que se refiere á mi giro ? ¿ Por qué no le conviene á Vd. mi giro ?

338. ¿ Ha preparado Vd. buena acogida al giro en cuestión ? ¿ Ha dado Vd. aviso á los giradores de haber desairado mi firma ?

339. ¿ No me ha autorizado Vd. para girar ? ¿ Debe extrañarme el que Vd. haya desairado el giro ?

340. ¿ Qué casa [nombre] ha dado el Sr. L. S. como referencia ? ¿ Qué desea el Sr. S. ?

341. ¿ Quién le ha dado á Vd. un pedido importante ? ¿ Le ha dado referencias ?

342. ¿ Conoce Vd. la casa en cuestión ? ¿ Qué me pide Vd. ? ¿ Acerca de [Sobre] quién desea Vd. recibir algunas aclaraciones ?

343. ¿ En qué asunto se han dirigido á Vd. los Señores S. y B. ? ¿ Cree Vd. que estos negocios resultarán ventajosos para Vd. ?

344—346. ¿ Qué me pide Vd. ? ¿ Sobre quién desea Vd. algunos informes ?

347 and 348. ¿ Conoce Vd. á la casa en cuestión ? ¿ No hace Vd. negocios con casas que no conoce ? ¿ Sobre qué cosa desea Vd. saber mi opinión ?

349 and 350. ¿ Puedo contar con su discreción ? ¿ De qué (cosa) se servirá Vd. con reserva ?

351. ¿ Qué me pide Vd. ?

352. ¿ Por qué me da Vd. las gracias ? ¿ Puedo contar con servicios parecidos por parte de Vd. ?

353. ¿ Merece confianza la casa en cuestión ? ¿ Á qué carta contesta Vd. ? ¿ Es rica la casa en cuestión ?

354. ¿ Hace buenos negocios la casa en cuestión ? ¿ Cuándo fué fundada ?

355. ¿ Conoce Vd. dicha casa desde mucho tiempo ? ¿ Está Vd. satisfecho de sus relaciones con ella ?

356. ¿ Ha tenido el Sr. L. un buen éxito en su empresa ? [¿ Cómo dió comienzo á sus negocios ?] ¿ Ha sido ayudado por alguien ? ¿ Qué ha llegado á ser ? ¿ Merece confianza el Sr. L. ? ¿ Puedo concederle crédito ?

357. ¿ Existe su fábrica desde mucho tiempo ? ¿ Ocupa su casa una posición eminente en el mundo comercial ? ¿ Tiene fortuna ?

358. ¿ Poseen los socios medios considerables ? ¿ Puedo hacer negocios con esta casa sin correr riesgo alguno ?

359. ¿ Está satisfecho de sus relaciones con esta casa ? [¿ Ha tenido Vd. motivo para quejarse ?] ¿ Ha estado Vd. siempre contento ?

360. ¿ Tiene que sostener una gran competencia la casa en cuestión ? ¿ Les da grandes beneficios su comercio ? ¿ Son regulares sus pagos ?

361. ¿Qué comerciante es el Sr. B. ? ¿Se ha procurado él una buena clientela ? ¿Puedo hacer negocios con él sin riesgo alguno ?

362. ¿Es activo el propietario ? ¿Cree Vd. que tendrá un buen éxito ? ¿Se habla favorablemente de él ? ¿Está Vd. satisfecho de sus relaciones ?

363. ¿Son favorables los informes que Vd. ha obtenido ?

364. ¿Qué se dice de la casa en cuestión ? ¿Puedo hacer uso de sus informes sin reserva ?

365. ¿Es favorable la opinión general sobre la casa en cuestión ?

366. ¿Cuál es la opinión que tienen del proceder de estos señores ? ¿Cuándo se habla de estas quejas ?

367. ¿Es un secreto la mala situación de esta casa ? ¿Desde cuándo es mala la casa en cuestión ?

368. ¿Ha sufrido pérdidas la casa en cuestión ? ¿En dónde ha sufrido estas pérdidas ? ¿Goza todavía del crédito acostumbrado ?

369. ¿Hace especulaciones la casa en cuestión ? ¿Tiene medios proporcionados para hacer tales especulaciones ? ¿Por quién ha llegado Vd. á este rumor ?

370. ¿Ha siempre pagado el Sr. N. sus aceptaciones ? [¿Se ha procedido judicialmente contra el Sr. N. ?] ¿Está Vd. seguro de ello ?

371. ¿Es este señor un cliente muy solicitado ? ¿Hace él sus pagos con puntualidad ? ¿Á qué pasos se ha visto Vd. obligado ? [¿Por qué ?]

372. ¿Cuál era la causa de su suspensión de pagos ? ¿Qué acuerdo [convenio (acomodamiento)] hizo con sus acreedores ?

373. ¿Hay peligro ? ¿Puedo Vd. aconsejarme concederle un crédito más elevado ?

374. ¿Qué se dice del proceder de estos señores ? ¿Me aconseja Vd. proceder con precaución ?

375. ¿Goza dicha casa todavía de la reputación anterior ? ¿Se duda de su solvencia ? ¿Hace grandes beneficios dicha casa ? ¿Á qué medios recorre dicha casa para sostenerse ?

376. ¿Cómo se juzga el crédito de dicha casa ? [¿Cree Vd. que podrá soportar otras pérdidas ?] ¿Qué me aconseja Vd. hacer en estas circunstancias ?

377. ¿Puede Vd. darme los informes deseados ? ¿Acerca de qué casa no puede Vd. decirme nada preciso ?

378. ¿Ocupa dicha casa todavía la posición anterior ? ¿Cree Vd. que se podría mejorar su posición ?

379. ¿Es hombre activo el propietario ? ¿Por qué trabaja mucho ? ¿Es trabajo fácil el hacer frente á la competencia ?

380. ¿Cuál es la posición de dicha casa ? ¿Es puntual en sus pagos ?

381. ¿Puedo aprovecharme de sus informes sin reserva ?

382 and 383. ¿Puede Vd. garantizar la exactitud de sus informes ?

384 and 385. ¿Á quién me presenta Vd. ? ¿Quién es el Sr. S. ? ¿Qué intenta hacer dicho señor ?

386. ¿ En favor de quién ha abierto Vd. un crédito conmigo ? ¿ Por qué suma va acreditado el Sr. S. ? ¿ Debo ayudarle en su proyecto ?

387. ¿ Á qué país va el Sr. S. ? ¿Cuál es el objeto de su viaje ?

388. ¿ Qué piensa hacer durante su viaje ? ¿ Son solamente los antiguos corresponsales á quienes desea conocer personalmente ?

389. ¿ Qué desea el padre de su amigo de Vd. ? ¿ Qué ocasión debe hallar en dicha casa ? ¿ Para qué fines ?

390 and 391. ¿ Estoy autorizado para pagarle dinero ? ¿ En qué caso ? ¿ Cómo debe darme recibo ?

392. ¿ Debo girar á su cargo de Vd. ? ¿ En pago de qué suma ? ¿ En qué caso puedo girar á su cargo de Vd. ?

393. ¿ Dónde debo anotar los pagos hechos al Sr. S. ? ¿ Cómo debo reembolsarme de mis pagos ? ¿ Es solamente por el montante de mis pagos que podré girar á su cargo de Vd. ?

394. ¿ Qué importe puedo pagar á su amigo de Vd. ? ¿ Por cuenta de quién ? ¿ Cuántos recibos debo pedirle ? ¿ Qué instrucciones debo seguir por el reembolso ? ¿ Qué contiene dicha carta ?

395. ¿ Le sería agradable á Vd. si lograra procurar á su amigo algún empleo ? ¿ Dónde debo colocarle ? ¿ Para qué fines ?

396. ¿ Qué me pide Vd. en favor de su amigo recomendado ? ¿ Cuándo debo ayudarle ?

397. ¿ Por qué dejó su amigo su casa de Vd. ? ¿ Por qué intenta ir á Manchester ? ¿ Qué otras intenciones tiene él ? ¿ Cree Vd. que lograré procurarle algún empleo conveniente ?

398. ¿ Me agradecerá Vd. mis gestiones ? ¿ En favor de quién debo ocuparme ?

399. ¿ Debo prestar ayuda á su amigo de Vd. ? ¿ Por qué debo asistirle con mis consejos ?

400. ¿ Me estará Vd. obligado por mis servicios en favor de su amigo ?

401 and 402. ¿ Qué me pide Vd. en favor de su amigo de Vd. ? ¿ Qué debo hacer para contribuir al buen éxito de su viaje ?

403 and 404. ¿ Qué me agradece Vd. de antemano ? ¿ Puedo contar con sus servicios de Vd. ? ¿ Cuándo ?

405 and 406. ¿ Ha recibido Vd. mi carta de 16 corriente ? ¿ De qué cosa le avisé á Vd. en dicha carta ? ¿ En favor de quién ha sido abierto el crédito ? ¿ Ha tomado Vd. buena nota ?

407. ¿ Cómo se reembolsará Vd. ? ¿ En pago de qué suma ? ¿ Me enviará Vd. recibos por los pagos hechos ?

408. ¿ Tratará Vd. de ayudar al Sr. S. ? ¿ Por qué ?

409. ¿ Puedo contar con sus servicios en favor de mi amigo ?

410. ¿Cuál es el objeto de su oferta de servicios ? ¿ Quién le ha animado á Vd. á hacerme oferta de servicios ? ¿ (En) dónde piensa Vd. hacer compras ?

411. ¿ Qué me ofrece Vd. ? ¿ Es muy extenso este ramo ? ¿ Hay que dedicar gran atención á la ejecución de los pedidos ?

412. ¿ Qué me pide Vd. por lo que se refiere á la representación de mi casa ? [¿ Para qué objeto me ofrece Vd. sus servicios ?] ¿ Para qué país desea Vd. mi representación ? ¿ Quién le indujo á Vd. á escribirme ?

413. ¿Cuál es el objeto de su carta? ¿Para qué objeto me ofrece Vd. sus servicios? ¿Sabe Vd. si ya tengo representante en esa plaza?

414. ¿Pondría Vd. á mi disposición sus servicios como comprador en esa? ¿Le sería grato si le encargase á Vd. mis compras?

415. ¿Tiene Vd. buenas relaciones? ¿Con qué plazas tiene Vd. relaciones? ¿Puede Vd. prometerme un buen resultado de la venta de mis productos?

416. ¿Dónde estuvo empleado Vd.? ¿Es que su actividad le ha puesto á Vd. en relaciones con fabricantes? ¿Con qué clase de fabricantes?

417. ¿Tiene Vd. experiencia en nuestro ramo de negocios? ¿Le son útiles estos conocimientos en la ejecución de los pedidos?

418. ¿Puedo contar con su actividad en la ejecución de mis pedidos?

419. ¿Procurará Vd. hacer agradables nuestras relaciones?

420. ¿Cree Vd. que sus servicios me podrían ser útiles?

421 and 422. ¿Haría Vd. lo posible para merecer mi confianza? ¿De qué manera cree Vd. merecer mi confianza? ¿En qué caso?

423. ¿Quién le ha informado á Vd. que estoy buscando un dependiente? ¿Qué conocimientos debe poseer? ¿Qué otros conocimientos? ¿Puede Vd. cumplir con este cargo? ¿Me ofrece Vd. sus servicios para dicho empleo? ¿En qué caso?

424. ¿Por recomendación de quién se dirige Vd. á mi casa? ¿Cuál es el objeto de su carta? ¿Para qué empleo

me ofrece Vd. sus servicios? ¿En dónde está vacante este empleo?

425. ¿Qué ha sabido Vd.? ¿Dónde está vacante este empleo? ¿Tiene Vd. la intención de solicitar este empleo?

426. ¿Tiene Vd. algunos conocimientos de los negocios? ¿Dónde ha adquirido Vd. estos conocimientos?

427. ¿Cree Vd. poder cumplir con este cargo á mi satisfacción? ¿Qué razón le asiste para asegurarme que Vd. podría satisfacerme? ¿Cuándo ha adquirido Vd. esta experiencia?

428. ¿En cuántas lenguas sabe Vd. llevar la correspondencia? ¿Tiene Vd. conocimientos de los trabajos de escritorio y de la teneduría de libros?

429. ¿De qué lenguas tiene Vd. conocimientos? ¿Puedo suponer que Vd. es capaz de encargarse de mi correspondencia extranjera?

430. ¿En qué casa ha trabajado Vd. como tenedor de libros? ¿Durante cuantos años? ¿Dónde ha hecho Vd. su aprendizaje?

431. ¿Ha hecho Vd. un aprendizaje? ¿En qué casa? ¿Puede Vd. presentar pruebas? ¿Posee Vd. algunos conocimientos de los trabajos de escritorio y de la teneduría de libros? ¿Qué otros conocimientos tiene Vd.?

432. ¿Ha frecuentado Vd. alguna escuela de comercio? ¿Comprende Vd. la teneduría de libros? ¿De cuántas lenguas posee Vd. conocimientos? ¿Sabe Vd. la taquigrafía? ¿Sabe Vd. manejar también la máquina de escribir?

433. ¿Cuál es la nacionalidad y la religión de Vd.? ¿Qué edad tiene Vd.? ¿Qué documento añade Vd. á su carta? ¿Qué puedo ver por estos certificados?

434 and 435. ¿Quién podrá darme informes acerca de Vd. ? ¿Estuvo Vd. empleado con estos señores ?

436. ¿Qué nombre me da Vd. como referencia ? ¿Sobre qué particular puede darme informes ? ¿Lo hará con gusto ?

437. ¿Puede Vd. darme pruebas de sus conocimientos ?

438. ¿Ha dado Vd. ya aviso á sus jefes actuales ? ¿Puedo pedirles informes acerca de Vd. ?

439. ¿Podría yo contar con su celo en ejecutar los trabajos confiados á Vd. ?

440. ¿Haría Vd. lo posible para satisfacerme [merecer mi confianza] ?

V. EXERCISES

TO BE RENDERED INTO

FRENCH, GERMAN AND SPANISH

(Private and Business Letters)

I. PRIVATE LETTERS.

1. *Invitations.*

1. Mr. and Mrs. Laporte have the pleasure to inform Mr. Henry Jones that a friend of theirs, to whom they often spoke of Mr. Jones, would like to make his acquaintance. He (this friend) dines with them next Monday at 6 o'clock, and they would be pleased if Mr. Jones would favour them with the pleasure of his company.

2. Mr. Jones is very much obliged to Mr. and Mrs. Laporte for their kind invitation, and he will have great pleasure in passing [spending] the evening with them on Monday next.

2. *Congratulations.*

3. Dear Mr. S.,

Our mutual friend, Mr. F., told me yesterday that you have obtained the post of manager at Messrs. R. & Co., which you had applied for. I take this opportunity of congratulating you most heartily upon your success, and hope that the new position will be to your entire satisfaction.

4. Dear Mr. S.,

I have just learned with very great pleasure that at the Exhibition of . . . you were awarded a gold medal for the excellent qualities of your machines. It must be a great satisfaction to you to see that your efforts are appreciated, and I beg to congratulate you most sincerely upon such an honourable distinction, of which you are truly worthy.

5. My dear Friend,

Your illness has caused me great anxiety, and I am very pleased to hear that you are now out of danger and are

getting better. Do take care of yourself now, and do not over-exert yourself, to avoid a relapse, and you will then soon be able to take up your work again.

I hope to soon have the opportunity of paying you a personal visit, and in the meantime I remain,

Yours sincerely,

3. *Condolence.*

6. It is with the greatest regret I have learned the news of the death of your esteemed partner, Mr. S., and I cannot help expressing my heartfelt sympathy with you in the heavy loss that you have sustained.

Through his death we have lost a good friend who is well worthy of our regret, and you may rest assured that his memory will always be kept dear.

4. *Inquiries, Requests, &c.*

7. Dear Sir,

I take the liberty of troubling you in the following matter.

I have applied for a situation as a clerk at Messrs. R. & Co.'s and am most anxious to obtain the post. As you know these gentlemen personally, I should feel obliged if you would kindly speak to them in my favour; I am sure that the great influence you have with them will ensure a favourable decision.

Thanking you beforehand for your kindness, I remain, dear Sir, &c.

8. Dear Friend,

In reply to your letter of this morning, I am very sorry to say that I am unable to render you the service asked

for, as I am myself at the present moment short of cash, in consequence of the many payments I have had to make during the last few weeks for various bills.

9. A friend of mine intends spending a few months at Amiens with the object of perfecting himself in the French language, and he would like to stay with a good French family. I should be obliged, if you would make some inquiries among your friends and let me know the result, telling me at the same time how much the charge would be for board and lodging per month.

Kindly excuse the trouble I am giving you, and believe me,

Yours very sincerely,

10. On looking through my luggage I find that I left my hatbox behind at the hotel. I should be obliged, if you would kindly call upon the manager and ask him to take care of it till I return to P. in about four weeks' time.

Please excuse the trouble I am giving you. Hoping you are quite well, I remain,

Yours sincerely,

11. Dear Mr. N.,

In reply to your letter of . . . , I should like to advise you to stay at an hotel instead of at a boarding-house; you are not obliged to take the meals at fixed hours, and you may dine whenever and wherever you like. The Hôtel d'Autriche, Rue d'Hauteville, not far from the Gare de l'Est [Eastern Railway Station], and quite close to the large boulevards, enjoys a very good reputation; you can have a good bedroom for four francs a night, &c., and I am sure you will be satisfied. Kindly let me know when you will arrive at Paris, and I will arrange to meet you at the station.

Hoping you are in good health, believe me, &c.

P

12. I have to tell you something about a matter which is of special interest to you. Will you therefore call at my house one day during this week, after 7 o'clock at night, or let me know where and at what time I am to meet you?

With kind regards,

Yours sincerely,

.....

II. BUSINESS LETTERS.

OFFERS OF GOODS.

1. *Voluntary Offers.*

(a) Messrs. Langstaff & Co., of Bradford, have not received lately any orders from Messrs. N. & Co. They therefore take the opportunity of offering their services by sending under separate cover some patterns of cloths, which are quite new. The prices, which are marked on the tickets, are very low, and Messrs. L. & Co. hope to be favoured with an order, the execution of which will have their best attention.

(b) Messrs. Lindley & Co., of Leeds, have heard through a friend of theirs that Mr. F. L. is a large buyer of Cheviots, and they would be very pleased to enter into connection [to do business] with him. They are sending him a parcel containing the latest novelties, as per price list enclosed. The prices are quoted with 10 % discount and 2½ % extra for cheque on London within 30 days from date of invoice. The goods are exceptionally cheap, and they would be able to deliver promptly, as they have some of the goods in stock.

Messrs. Lindley & Co. would do everything in their power to give satisfaction by an irreproachable execution of orders, and they therefore hope to be favoured with a trial order.

(c) Messrs. Rallinshaw & Co. take the liberty of sending Messrs. L. & Sons some patterns of Velvet, to which they beg to call their special attention. The price of silk is rising, and as Messrs. R. & Co. have some stock left of these goods, they are in a position to offer special advantages. The prices are very low indeed, much cheaper than German goods of same quality, as they will see by comparing patterns, and they therefore hope to receive an order.

The terms are as usual, viz., 90 days' credit, or 3 % for cheque on London within 15 days from date of invoice.

Messrs. R. & Co. await an early reply.

(d) Mr. L. Prior regrets not having received any orders from Messrs. F. & Co. for some time, and he therefore takes the liberty of recalling his services to their memory. He is sending them under separate cover a catalogue showing the latest designs of his goods, and he will be pleased to submit them samples of any numbers they might be interested in. He specially recommends them designs 640 to 647, which, as regards quality and finish, surpass anything on the market.

Mr. Prior keeps some stock of these designs, and he would therefore be able to ship goods at once.

Messrs. F. & Co. may beforehand rest assured that Mr. Prior will bestow the greatest care upon the execution of their order, in order to give them satisfaction in every respect.

2. Offers Declined.

(a) Messrs. N. & Co. beg to thank Messrs. Langstaff & Co. for their offer of services, but they are unable to make use of it, as they have a large stock left of similar goods, which they wish to sell before making further purchases. Messrs. N. & Co. will come back to their offer when they require new goods.

(b) Messrs. L. & Sons have received the parcel of patterns of Velvet sent by Messrs. Rallinshaw & Co., for which they are very much obliged. They have carefully looked through these samples, but they could not find anything suitable among them, as they have a sale for cheap goods only, which they buy from Germany. Superior goods, as patterns submitted, are not current in their market at the present time, but as soon as there is a demand, they intend coming back to the offer.

Messrs. L. & Sons should like to know what they are to do with patterns sent.

3. Offers Requested.

(a) Messrs. M. & Co. will shortly place their orders for the next summer season, and they therefore invite Mr. L. G. to send his collection as soon as possible.

They intend giving a good order, if the prices compare favourably with those of competitors, and they therefore trust that Mr. L. G. will do his very best in this respect.

(b) Mr. F. L. is much obliged to Messrs. Lindley & Co., of Leeds, for the patterns they submitted, which as far as quality of goods is concerned, are satisfactory, but the designs are not suitable for his market, and he therefore asks them to send patterns of showy colours. Mr. F. L. must have the goods very promptly, and he would like to know how long the delivery would take, if there is no stock. Mr. F. L. is in the habit of buying on cash terms, that is to say, he will send a cheque on London as soon as the goods are in his possession, and he therefore hopes that Messrs. Lindley & Co., in quoting their prices, will take this into consideration.

(c) Mr. R. H. has heard from a friend of his that Messrs. L. Hardy & Co., of Galashiels, are large manufacturers of Wool Felt, and he would like to receive offers of medium qualities. Mr. R. H. requires this felt for the manufacture of hats, &c., and is able to buy large quantities; he therefore hopes that Messrs. L. Hardy & Co. will quote the lowest prices possible, which is absolutely necessary to enable him to compete.

Mr. R. H. intends paying cash, viz., Messrs. L. H. & Co. may draw upon him at sight after 30 days from date of invoice.

4. *Sending of Patterns and Quotations.*

(a) Mr. L. G., in answer to Messrs. M. & Co.'s letter, has much pleasure in sending them by post his collection of patterns.

They comprise nearly all the qualities, from the lowest to best, and he has quoted very low prices in order to induce them to place a large order. Messrs. M. & Co. will find a price list enclosed, on which all details are stated.

Mr. L. G. hopes to receive an early reply.

(b) Messrs. Lindley & Co., of Leeds, have received Mr. F. L.'s letter, for which they beg to thank him. In reply thereto they are sending him a collection of patterns in the styles mentioned; they have made a careful selection and quoted very low prices, as will be seen from the enclosed price list, on which also the other particulars as to stock, &c., are given. If Mr. F. L. takes more than 5 pieces per design, they are prepared to make a little reduction in the price. To make any goods which are not in stock, they would require about four weeks to deliver.

Messrs. Lindley & Co. await an early reply, and they assure Mr. F. L. that they will give the execution of his order their very best attention.

(c) Messrs. L. Hardy & Co. are much obliged to Mr. R. H. for his letter, which duly reached them. In reply to his inquiry they are sending by post, in a parcel, patterns of Wool Felt of their manufacture, as per price list enclosed. The price of the raw material having risen, their quotations are somewhat higher than at ordinary times; however, taking this circumstance into consideration, they are convinced that no other house is able to supply the same goods at their prices, and they are therefore not afraid of any competition.

Messrs. L. Hardy & Co. will be pleased to be favoured with an order; they will do their utmost to serve Mr. R. H. to his entire satisfaction.

ORDERS.

5. *Orders Given.*

(a) Messrs. M. & Co. have received Mr. L. G.'s letter, as well as the patterns sent by post, which they have looked through.

They have now much pleasure in handing him enclosed an order, which they recommend to his special attention; they particularly advise him to see that the goods, as regards shade and quality, be executed exactly conform to the patterns submitted. If this trial order comes up to their expectations, they will be pleased to place larger orders.

The goods ordered must be delivered within two months, viz., by middle of May at the very latest; Messrs. M. & Co. wish to receive all the goods in one sending, packed in strong cases.

They await confirmation of their order.

(b) Mr. F. L. is in possession of Messrs. Lindley & Co.'s favour, also of the collection of patterns, which they kindly submitted, and for which he is obliged.

In order to open business with Messrs. Lindley's firm he is enclosing an order, details of which are given on order sheet. As Messrs. Lindley & Co. will see, Mr. F. L. has ordered 8 to 12 pieces of some designs, and he hopes that they will make a reduction of 3d. to 6d. per yard. The goods which are in stock must be shipped at once, and the remainder in a separate sending, as soon as the goods are made. Mr. F. L. begs to refer to Messrs. Lomas & Co., of Dewsbury, who will gladly give information as to his standing.

Mr. F. L. recommends to bestow special attention upon the execution of his trial order, and if he is satisfied, other larger orders will follow.

(c) Mr. R. H. is much obliged to Messrs. L. Hardy & Co. for their letter and the sending of patterns. He compared them with patterns of other manufacturers, and finds them suitable, but the present moment is not favourable to placing a large order, and he intends waiting till the prices fall a little. In the meantime he is sending them an order for 100 pieces, which are to be shipped as soon as possible, according to particulars given on enclosed order sheet; he would be pleased if Messrs. L. Hardy & Co. could reduce the prices a little, as he has such keen competition to meet.

As to his solvability, Mr. R. H. gives Messrs. Clayton & Co., of Huddersfield, as reference.

(d) Mr. F. L. has pleasure in handing Messrs. Garfield & Co. an order for various numbers of yarn, of which they submitted samples some time ago. He gives limits of prices and he hopes that Messrs. G. & Co. will be able to accept them, considering that the order is such a large one.

Mr. F. L. expects a letter by return of post, or a wire, on receipt of the present, in case the order cannot be executed at his limits.

6 *Refusal or Modification of Orders Submitted.*

(a) Messrs. Garfield & Co. beg to inform Mr. F. L., in reply to his letter, that only a part of his order can be done at the prices limited by him; they give details of this on the enclosed order sheet. The other numbers cannot be obtained below the prices quoted, and if Mr. F. L. wishes Messrs. Garfield & Co. to place the order, he must wire them on receipt of the present, as the prices have a tendency to rising.

(b) Messrs. Garfield & Co., in reply to Mr. F. L.'s letter, are very sorry to say that it is quite impossible to accept the order submitted, as the prices of yarn have considerably

risen during the last few weeks. They enclose a list of the present lowest quotations, and will be pleased to receive confirmation of these prices by return of post.

(c) Messrs. L. H. & Co. are much obliged for Messrs. N. & Sons' order, but regret not being able to execute it, as all their machines are fully engaged making other qualities of goods. Unfortunately they have no stock left of the qualities which Messrs. N. & Son wish to receive.

(d) Messrs. H. L. & Co. have received Mr. M. R.'s order, which they are able to execute, but as they have not the pleasure of knowing him, they must ask him to give some good houses as references, or to send a cheque for the approximate amount of the invoice, before putting goods in work.

7. *Acceptance of Orders Submitted.*

(a) Mr. L. G. is in possession of Messrs. M. & Co.'s order, for which he begs to thank them. In reply, he has pleasure in enclosing copy of order, assuring them at the same time that the execution will have his very best attention. He will try to complete the order by middle of May, but as all the goods have to be manufactured specially, he is not quite certain whether he will succeed in obtaining them in time; he will write them in about four weeks telling them definitely.

Nos. 394 and 397 have been sold out in the meantime, and he cannot make these goods for the small quantities ordered; he therefore offers Nos. 294 and 217 as substitutes, which he will let them have at the same price, though in reality they cost considerably more.

(b) Messrs. Lindley & Co. are much obliged to Mr. F. L. for the order he sent by his favour of . . . inst.; they have much pleasure in handing copy of order, in which all particulars are given.

As he will see, they are able to make a little reduction in the price of some designs, hoping he will be satisfied. One design (No. 393) is not in stock in the shade ordered, and cannot now be made again; Messrs. Lindley & Co. therefore beg to ask whether the goods may be executed in a little darker shade, which is in stock, as per pattern enclosed.

Messrs. Lindley & Co. are about to prepare a sending of the goods in stock, and hope to send invoice in a few days. In the meantime they beg to assure that they will do their best to give satisfaction with the execution of the order.

(c) Messrs. L. Hardy & Co. beg to thank Mr. R. H. for the order contained in his letter of . . . ; they have put the goods at once in work and will do their best to give satisfaction in every respect. However, they regret not being able to reduce their prices, as the raw material has considerably advanced in price, as already stated; they beg to mention that their qualities easily stand comparison with those of other firms, and they are quite convinced that no other house is able to deliver cheaper.

(d) Messrs. Garfield & Co. beg to confirm their wire to Mr. F. L., saying: Order accepted.

They encountered some difficulties in placing this order at the limits given, but as they are desirous of opening business relations with Mr. F. L., they will be satisfied with a very small profit on this transaction, and they hope that they will be favoured with other orders very soon.

8. Claiming Delivery of Goods Ordered.

Mr. F. L. is very much surprised that he has not yet received sending of the goods ordered nearly three months ago, though Messrs. Lindley & Co. promised to deliver by middle of May. He is urgently in need of these goods, as

the season is advancing, and he must ask them to ship them without further delay. If the goods are not in his possession within a fortnight, he would be compelled to make them answerable for all consequences arising from the delay.

Mr. F. L. expects a reply by return of post.

9. Cancelling Orders.

Mr. F. L. regrets informing Messrs. Lindley & Co. that he is obliged to cancel his order which he transmitted them some time ago, as the season is now too much advanced to dispose of the goods in question. If the goods should be on the way, he would be compelled to refuse them. He informs Messrs. Lindley & Co. of this for their guidance.

10. Execution of Orders.

(a) Mr. L. G. begs to refer to his last letter of . . . and has much pleasure in handing Messrs. M. & Co. invoice for the goods which they kindly ordered, amounting to £310 15s. 10d., which he asks them to pass to his credit.

Of the Nos. 294 and 217 he was only able to send 7 pieces, which were in stock; if they wish to receive the remaining 5 pieces, he will manufacture them specially and send them in about three weeks.

Mr. L. G. assures Messrs. M. & Co. that he has bestowed great care upon the execution of their order, and he is convinced that they will have every reason to be satisfied. He hopes they will continue to favour him with further orders.

(b) Referring to their last letter, Messrs. Lindley & Co. have the pleasure of sending Mr. F. L. an invoice for the shipment made of the goods ready, amounting to £220 3s. 9d., for which amount they ask him to give them credit. They also enclose Bill of Lading in duplicate, from which he will see that the goods were consigned to Messrs. L. E. & P., of Liverpool, who will reforward them.

Messrs. Lindley & Co. will make another sending end of next week, and deliver the remainder in the course of next month. On account of the strike they are unable to obtain the goods sooner.

Messrs. Lindley & Co. are convinced that the superior quality and the exceptionally low prices of these goods will lead to larger orders.

ARRIVAL OF SENDINGS.

13. *Approval of Sendings.*

Mr. F. L. has received the goods which Messrs. Lindley and Co. sent him on March 12th. He has examined them, and is perfectly satisfied with the quality; he hopes soon to be able to send a further order.

He has credited Messrs. L. & Co. with the amount of the invoice, viz. £220 3s. 9d., for which he will send a cheque at the end of the month.

14. *Disapproval of Sendings.*

(a) Mr. F. L. begs to inform Messrs. Lindley & Co. that the goods of their last sending have come into his possession. He is very sorry to say that four pieces were damaged by nails; of Nos. 397, 410, and 311 there are 26 yards defective, which are quite useless to him, and he therefore asks Messrs. L. & Co. to give him credit for £4 19s. 6d., as per details enclosed. Mr. F. L. ascribes the damage done to the carelessness of Messrs. Lindley's packers.

(b) Messrs. M. & Co. are in possession of the goods invoiced on 25th ulto. They have looked through the goods, and found that of Nos. 396 and 437 only 69 yards were sent, and not 96 yards which are charged on the invoice; they presume that there is a slip of the pen on the part of the clerk, and they ask L. G. to send a credit note for the difference in question, viz., for 27 yards deficiency.

The finish of the cloths is not quite satisfactory, as it is too bright; Messrs. M. & Co. hope that Mr. L. G. will pay attention to this when executing further orders.

(c) Mr. F. L. informs Messrs. Garfield & Co. that the yarns invoiced on January 24th have arrived, and is very much surprised to see that they are not nearly of the same quality as the samples submitted; in fact, the yarns sent are of a second rate quality, which he cannot accept at the prices invoiced. He thinks there must be some mistake; perhaps the yarns of some other order were taken for his, and he asks Messrs. Garfield & Co. to look into this matter, for the disproportion between the prices invoiced, and the real value of the goods is quite obvious.

(d) Mr. F. L. begs to acknowledge receipt of Messrs. Garfield & Co.'s letter and invoice, as well as of the yarns sent, which have meanwhile arrived.

Upon comparing these goods with the patterns submitted, he was astonished to see that there is a great difference in the quality, and he is unable to accept the goods sent at the prices charged. Mr. F. L. begs to point out that he received some three weeks ago a sending from Messrs. Garfield's competitor, Mr. H. Rowland, of exactly the same quality as the goods supplied by Messrs. Garfield & Co., the prices being at least 10 % lower; unless Messrs. Garfield & Co. agree to make an allowance of 10 %, Mr. F. L. would be compelled to leave the sending at their disposal. Mr. F. L. is quite prepared to submit the matter to an expert, he being quite sure that his claim is perfectly justified.

15. *Replies to Disapproval of Sendings.*

(a) Messrs. Lindley & Co. are in possession of Mr. F. L.'s letter, and are very sorry to learn that the goods sent have arrived in a damaged condition. They cannot understand how this incident happened, for their packers always exercise the greatest possible care when nailing up the cases. However, in order to meet Mr. F. L. they are quite prepared to make

the allowance asked for, viz., £4 19s. 6d., which reduces the amount of the invoice to £215 4s. 3d., which stand to his debit.

Messrs. L. & Co. would be obliged, if Mr. F. L. would kindly return the 26 yards damaged, which are of no use to him.

(b) In reply to Mr. F. L.'s letter, Messrs. Lindley & Co. are very much surprised at his claim, as in their opinion their packers had taken every precaution to ensure the safe arrival of the goods. They never had a similar claim before, and unless he can prove that the fault is on their part, they must refuse to take his claim into consideration. If he is able to justify his claim, they are quite willing to grant compensation, but Messrs. Lindley & Co. think that the damage was caused at the Custom House, when the case was nailed up again after the goods had been examined by the officials.

(c) Mr. L. G. has received Messrs. M. & Co.'s letter, and is very sorry to see that an error has been committed in making out the invoice, for which he begs to apologise. He therefore begs to enclose a credit note for the difference.

Mr. L. G. regrets very much that the finish of the goods does not come up to Messrs. M. & Co.'s expectations; in the future he will do his best to conform to their wishes in that respect.

(d) Messrs. Garfield & Co., in reply to Mr. F. L.'s letter, cannot refrain from expressing their great astonishment at his claim, as they are quite sure the yarns in question are well worth the prices charged on the invoice. The yarns were carefully examined by various persons before being shipped, and also compared with the samples submitted, to which they conform in every respect. There is no mistake on their part, and they must, of course, decline to

entertain the claim, which they do not consider as being at all justified.

(e) Messrs. Garfield & Co. are greatly surprised at Mr. F. L.'s letter, for they do not at all consider that he has a just cause for complaint. The goods were executed exactly conform to the patterns submitted, and before being shipped, were carefully examined and found correct. It is quite impossible to make an allowance of 10 %, in fact they are astonished at his suggesting such a proposal, considering that the article in question hardly leaves 3 % profit. They therefore ask Mr. F. L. to hold the goods at their disposal until their Mr. Garfield's visit; this gentleman will be in R . . . in about a fortnight, and will then call upon Mr. F. L. to settle this matter personally.

ACCOUNTS CURRENT, STATEMENTS, &c.

16. *Sending Accounts Current, Statements, &c.*

(a) Messrs. Henry & Co. have much pleasure in sending Messrs. F. & Sons an extract of their account current, made up per 30th June, and showing a balance of £365 4s. 7d. in their (Henry's) favour. They ask Messrs. F. & Sons to kindly examine the extract and tell them whether it is correct.

(b) Mr. R. Fowler begs to send Messrs. L. & Co. a statement of the invoices of January last, amounting to £387 3s. 4d. If convenient to them, he will take the liberty of drawing upon them for this amount, payable at sight. Mr. R. Fowler would be obliged by an early reply.

17. *Acknowledging Accounts Current, Statements, &c.*

(a) Messrs. F. & Sons are in receipt of Messrs. Henry and Co.'s favour, enclosing an extract of their account per 30th June last, which they have examined and found in order.

They have carried forward (to new account) the balance in question, viz., £365 4s. 7d., and will make a remittance very shortly.

(b) Messrs. F. & Sons have received Messrs. Henry & Co.'s extract of account current, sent by their favour of July 4th. They have looked it through, and found that they have omitted to take into account their credit note of June 29th, amounting to £3 2s. 4d. Deducting this amount, there remains a balance of £362 2s. 3d. in Messrs. Henry's favour, for which they may draw at 30 days' sight.

REMITTANCES, PAYMENTS, &c.

18. *Remittance Sent.*

(a) Messrs. L. & Co., in reply to Mr. R. Fowler's letter, have the pleasure to send him enclosed a cheque for £387 3s. 4d. on London, in settlement of their statement relative to the invoices of last January. They ask him to kindly acknowledge the receipt by return of post.

(b) Messrs. F. & Sons, referring to their last letter, have the pleasure to send Messrs. Henry & Co. a cheque for £140 3s. 6d., on account of the balance of their extract sent on July 4th. Messrs. F. & Sons ask Messrs. Henry & Co. to kindly pass this amount to the credit of their account.

Messrs. F. & Sons beg to add that the remainder of the balance will be sent as soon as the exchange improves a little; at present it stands very high, and they therefore wish to wait a short time.

19. *Remittance Acknowledged.*

(a) Mr. R. Fowler is in possession of Messrs. Henry and Co.'s favour enclosing a cheque for £387 3s. 4d. on London, with which he has settled the amount of his statement for the invoices of January last, and is very much obliged.

Mr. R. Fowler will be very pleased to be favoured with further orders.

(b) Messrs. Henry & Co. have much pleasure in acknowledging receipt of Messrs. F. & Sons' letter, containing a cheque for £140 3s. 6d., which they have passed to their credit, under the usual reserve, thanking them for the same.

Messrs. Henry & Co. have taken note of the other contents of Messrs. F. & Sons' letter.

20. *Remittance Requested.*

Referring to their last letter of . . . , Messrs. Henry and Co. beg to enclose another statement of the invoices overdue, amounting to £365 4s. 7d. Messrs. Henry & Co. have heavy engagements to meet towards end of the month, for which they require their outstandings, and they should be obliged, if Messrs. F. & Sons would send them a cheque by return of post.

Messrs. Henry & Co. trust that Messrs. F. & Sons will not misinterpret their request, and assure them that they will always be glad to serve them.

21. *Remittance Insisted Upon.*

(a) Messrs. Henry & Co. confirm their last letter to Messrs. F. & Sons and are very much surprised that they have received no remittance nor any reply. Messrs. Henry and Co. therefore must ask them to comply at once with their wishes, as otherwise they would be compelled to adopt other measures. They hope, however, that Messrs. F. & Sons will not force them to take legal steps.

(b) Messrs. Henry & Co. cannot help expressing their surprise that in spite of repeated requests, Messrs. F. & Sons have not yet made a remittance in settlement of the balance due. The last payment Messrs. F. & Sons made was two months ago, and Messrs. Henry & Co. are not inclined to wait any longer. If they (Henry & Co.) do not receive a cheque by the 20th inst. at the latest, they will place the matter in the hands of their solicitor, and Messrs. F. & Sons will have to abide by the consequences thereof.

Messrs. Henry & Co. inform Messrs. F. & Sons of this for their guidance.

22. Respite Requested.

(a) Messrs. F. & Sons are very sorry to say, in reply to Messrs. Henry & Co.'s letter, that in consequence of various failures ready money is extremely scarce at their place, and they experience great difficulties in obtaining payments. They, therefore, must ask Messrs. Henry & Co. to kindly wait a few weeks longer, assuring them that they will settle the whole balance as soon as possible. Taking the extraordinary circumstances into consideration, Messrs. F. & Sons hope that Messrs. Henry & Co. will not lose confidence in them.

(b) Messrs. F. & Sons hasten to reply to Messrs. Henry and Co.'s last letter by sending them enclosed a cheque on London for £100 0s. 0d. on $\frac{a}{c}$ of their credit, asking them to send a receipt.

Messrs. F. & Sons beg to remark at the same time that business at their place is at an absolute standstill; the retail houses, their customers, sell next to nothing, on account of the failure of various banks in their district, which caused a general scarcity of money. Consequently they have been placed in an embarrassing situation, as they cannot get in their moneys from customers with the usual punctuality.

Messrs. F. & Sons therefore beg to ask Messrs. Henry & Co. to be a little indulgent; they anticipate some more sums being paid to them by end of the month, which they will remit them at once.

23. Respite Granted.

(a) Messrs. Henry & Co. are in receipt of Messrs. F. and Sons' letter, and regret very much the embarrassing situation which was created by failures at their place. Under the circumstances they are quite prepared to grant the delay asked for, on condition that Messrs. F. & Sons pay at least

half of the balance by 15th of next month, if it is not possible for them to settle the whole; Messrs. Henry & Co. will, of course, have to charge the customary interest for the delay.

(b) Messrs. Henry & Co. are in receipt of Messrs. F. and Sons' letter containing a cheque for £100 0s. 0d. on London, which they have placed to the credit of their account, with thanks.

Messrs. Henry & Co. do not hesitate to grant Messrs. F. & Sons the delay asked for, taking into consideration the present circumstances, and they await their further remittance at the end of the month.

24. Respite Refused.

Messrs. Henry & Co. must inform Messrs. F. & Sons, in reply to their last letter, that they cannot content themselves with further promises. Messrs. Henry & Co. think that Messrs. F. & Sons only intend to elude (the fulfilment of) their engagements, and their patience has become exhausted, for they are now convinced of the emptiness of Messrs. F. & Sons' promises. Messrs. Henry & Co. have already placed the matter in their solicitor's hands, of which they inform Messrs. F. & Sons for their guidance.

DRAFTS.

25. Advising Drafts.

Mr. R. Fowler begs to inform Messrs. M. & Co. that he has taken the liberty of drawing upon them for £253 6s. 9d., payable at 10 days' sight, at exchange as per endorsement, to settle the amount of his invoice of January 30th.

Mr. R. Fowler commends his draft to Messrs. M. & Co.'s protection.

Mr. R. Fowler always remains at Messrs. M. & Co.'s service.

26. Drafts Approved of.

Messrs. M. & Co. are in receipt of Mr. R. Fowler's letter of . . . advising him a draft for £253 6s. 9d., payable at 10 days' sight, of which he has taken due note. Messrs. M. & Co. will protect this draft and place the amount to his debit, in settlement of his invoice of January 30th.

27. Drafts Refused or Modified.

(a) Messrs. M. & Co. are in possession of Mr. R. Fowler's favour, and in reply they beg to inform him that they prefer making a direct remittance very shortly, the exchange being very high at present. They therefore ask Mr. R. Fowler not to put the advised draft in circulation, and if he has already done so, to kindly withdraw it.

(b) In reply to Mr. R. Fowler's letter, Messrs. M. & Co. beg to point out to him that the goods referring to the invoice in question arrived at the time very late, and they have great difficulty in ridding themselves of them. They therefore ask Mr. R. Fowler to make the draft payable end of May, hoping he will agree to this.

INQUIRIES RESPECTING FOREIGN FIRMS.

28. Information Asked for.

(a) Mr. R. H. is desirous of doing some business with Messrs. Garfield & Co., and has given Messrs. F. & S.'s name as a reference.

Messrs. Garfield & Co. would be obliged to Messrs. F. & S., if they would give them some information as to the Mr. R. H.'s standing and reputation, saying also whether they consider him good for a credit of about £500.

Messrs. Garfield & Co. beg to assure Messrs. F. & S. that they will make discreet use of their communication in this respect, and shall be glad to reciprocate their services.

(b) Mr. R. H. has transmitted Messrs. Garfield & Co. an order amounting to about £500. As they do not know the standing of this firm, they take the liberty of asking Messrs. F. & S., whom Mr. R. H. gave as a reference, whether they can engage themselves with him up to this amount, without running any risk.

Messrs. Garfield & Co. beg to thank beforehand for the information given, which they will treat in confidence.

29. Replies to Inquiries respecting Foreign Firms.

Favourable: (a) In reply to Messrs. Garfield & Co.'s letter, Messrs. F. & S. have much pleasure in stating that the firm in question enjoys an excellent reputation. The owner of the house is considered a very active and intelligent business man; he worked himself up, after starting business in a small way, and his firm is now one of the wealthiest of the city.

Messrs. F. & S. think there is not the slightest risk in doing business with Mr. R. H. up to the amount mentioned.

Messrs. F. & S. say this confidentially for Messrs. Garfield and Co.'s guidance, but without guarantee.

(b) In reply to Messrs. Garfield & Co.'s letter, Messrs. F. & S. beg to state that the firm in question has been in existence for a good many years. They have been doing business with the gentleman in question for over five years, and their relations have been agreeable; the owner is possessed of sufficient means for his business; he is honest and trustworthy, and they would not hesitate to give [grant] him the credit mentioned.

Messrs. F. & S., of course, give this information without responsibility on their part.

Unfavourable: (c) Messrs. F. & S. are in receipt of Messrs. Garfield & Co.'s letter, in reply to which they beg to inform them that the gentleman in question is well known as a chicaner; he raises unjust claims in order to obtain allowances, and they were compelled to break off all relations with him some time ago. Messrs. F. & S. are therefore surprised that he has made use of their name as a reference.

Messrs. F. & S. consider it necessary to be very cautious when dealing with firms of that character, and they advise Messrs. Garfield & Co. to stipulate payment for the goods before being shipped.

Messrs. F. & S. give this information under the usual reserve.

(d) Messrs. F. & S. have received Messrs. Garfield & Co.'s letter, and in reply cannot say anything in favour of the firm about whom they ask for information. It is well known that he has been carrying on his business with great losses for the last three or four years; his position is very shaky, and several actions have already been brought against him

for non-payment of several bills. Under such circumstances Messrs. F. & S. do not think it advisable to do any business with this firm.

Messrs. F. & S. inform Messrs. Garfield & Co. of this without prejudice on their part.

Vague: (e) Messrs. F. & S., in reply to Messrs. Garfield & Co.'s letter, regret not being able to furnish them with any definite information about the firm in question. It has only been in existence for about two years, and finds great difficulty in competing with other large houses of his place, who have plenty of capital at their disposal and can therefore grant their customers all facilities.

Messrs. F. & S. have learned that some firms give the gentleman in question some credit, whereas others do business with him only against cash payment.

Messrs. F. & S. decline all responsibility regarding this information.

LETTERS OF INTRODUCTION AND LETTERS OF CREDIT.

30. *Supplying Letters of Introduction, &c.*

Messrs. Henry & Co. take the liberty of introducing Mr. F. G. to Messrs. R. & Co., and recommend him to their kind attention.

Mr. F. G., who is the traveller of Messrs. W. & V., intends visiting P. . . . with the object of doing some business, and Messrs. Henry & Co. should consider it a special favour, if Messrs. R. & Co. would do everything in their power to further the object of his visit.

In case Mr. F. G. should require any money, they may pay to him the amount asked for, for which Messrs. R. & Co. are to debit Messrs. Henry & Co., under advice.

Messrs. Henry & Co. beg to thank beforehand for their kind services in favour of their friend.

31. *Acknowledging Letters of Introduction, &c.*

Messrs. R. & Co. beg to inform Messrs. Henry & Co. that they had the pleasure of making the personal acquaintance of Mr. F. G., and that they greatly facilitated the object of his journey by introducing him to various houses, from whom he obtained some good orders.

Messrs. R. & Co. paid Mr. F. G. the sum of £50 0s. 0d., with which they have debited Messrs. Henry & Co.'s account, value 25th inst. Messrs. R. & Co. enclose a copy of Mr. F. G.'s receipt.

GENERAL OFFERS OF SERVICES.

32. *Offers by an Agent.*

Mr. F. L. has learned that Messrs. M. & Co. have no agent in his town, and he therefore takes the liberty of offering his services for the sale of their goods, as there is a great demand for them.

Mr. F. L. has very good connections with the principal houses of his district, and is quite sure that he is able to do an extensive and profitable business for them. He therefore ventures to hope that Messrs. M. & Co. will take his offer into consideration, and assures them beforehand that he will do everything in his power to give satisfaction.

Mr. F. L. begs to refer to Messrs. A. & B., of Lyons, whom he has represented for many years, and who will be glad to give every information about him.

Mr. F. L. awaits a favourable reply.

33. *Offers by Clerks, &c., applying for a Situation.*

Write out a letter of application in reply to the following advertisement:—

Required, for Shipping House, Junior Clerk, with knowledge of French or German (Spanish). Good handwriting and some knowledge of book-keeping essential. State age, experience, and other particulars.

Hooper & Graham Series—New Volumes.

**Modern Commercial Practice with
Correspondence**

Series of Transactions for use in connection with Classes in Commercial Practice or Business Methods, by F. HEELIS, F.R.G.S., F.INC.S.T., &c. Part 1.—The Home Trade, Price 2/-. Part 2.—The Export Trade (in preparation).

**French Commercial Practice connected with
The Import and Export Trade with**

France, the French Colonies, and with countries where French is the recognised language of Commerce, by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER.
Part 1.

**German Commercial Practice connected with
The Import and Export Trade with**

Germany, the German Colonies, and with countries where German is the recognised language of Commerce, by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER.
Part 1.

**Spanish Commercial Practice connected with
The Import and Export Trade with**

Spain, the Spanish Colonies, and with countries where Spanish is the recognised language of Commerce, by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER.
Part 1.

LONDON: MACMILLAN & CO. LTD.

Hooper & Graham Series.

288 Pages.

Crown 8vo.

Price 6s.

COMMERCIAL EDUCATION AT HOME AND ABROAD.

A COMPREHENSIVE HANDBOOK PROVIDING MATERIALS FOR A SCHEME OF COMMERCIAL EDUCATION FOR THE UNITED KINGDOM, INCLUDING SUGGESTED CURRICULA FOR ALL GRADES OF COMMERCIAL INSTITUTIONS.

BY

FREDK. HOOPER

AND

JAMES GRAHAM.

Spectator.—"There could hardly be a more complete guide to the subject."

Financial News Article.—"Brimful of hints of value."

Councillor and Guardian.—"This elaborate treatise on commercial education constitutes by far the best practical guide to the subject of which it treats yet published in this country. . . . We can pay no greater compliment to their volume, as a whole, than to say that by its aid any local authority can learn without reference to other sources how best to establish a sound scheme of commercial education for the youth of their district. It should be in the hands of every member of a technical instruction committee in the country."

Manchester Guardian.—"Each section of the subject is treated in the most concise and practical way with a view to prompt and effective action, and the text is amply illustrated with maps, time tables, curricula, copies of examination papers, plans of buildings and photographs of desks, museum cases, and other necessary fittings. The book itself is, in fact, thoroughly business-like, and comes to the point at once and conclusively. . . . Granted competent teachers, there can be no doubt of the immense value of practical work of this sort, and of the insight which it gives into international commerce. Moreover, it adds significance and liveliness to all the other parts of the course, and shows in the concrete what is the real meaning of the abstract study of such matters as exchange, discount, and insurance. Taken as a whole, the book is well worth the study of Manchester merchants and teachers."

Liverpool Post.—"Is the best handbook that has been so far published on this subject."

The Speaker.—"Messrs. Hooper and Graham have written a clearly-expressed practical work on the need for higher education in commerce, treated as a science and on the methods already adopted for teaching the same. They write well, and with evident knowledge and conviction, and supply excellent practical information. . . . This book ought to be carefully read by everyone who has any interest in the pressing questions of our national future as a trading people. It is clearly written, and many pages are brightened with flashes of broad and general interest."

LONDON: MACMILLAN & CO. LTD.



SEP 10 1920

Nov 23			
May 9			
DEC 5	1947	12/19	
Dec 1/17			

G 76

Spanish commercial practice

MAR 3 1927

MAR 1 1927

CAD Ascoli

NOV 4 1929

~~509. 2nd 22 v Buzo~~

16-1931

NOV 7 6

4207-22

NOV 30 1931

We. 7

MAY 29

1941 ~~Edward F. Jaffers~~
25 18 47 St.
So. Cone Park N.Y.

MSH 03233

NEH

SEP 01 1994

JUN 5 1931



Volume 2

Hooper and Graham Series

SPANISH COMMERCIAL PRACTICE
CONNECTED WITH THE EXPORT
AND IMPORT TRADE

PART II

GRAHAM AND OLIVER



*Lib
E*

D247.6 G76

Columbia University
in the City of New York

LIBRARY



School of Business



Hooper & Graham Series

SPANISH
COMMERCIAL PRACTICE

MODERN MANUALS OF COMMERCE

BY
FREDK. HOOPER and JAMES GRAHAM

- 1.—**Commercial Education at Home and Abroad.** A Comprehensive Handbook, providing materials for a Scheme of Commercial Education in the United Kingdom, including suggested curricula for all grades of commercial institutions, with illustrations and plans. Price 6/-.
- 2.—**Home Trade, or Modern Commercial Practice.** Price 2/6.
- 3.—**Fac-simile Modern Business Forms:**—Book No. 1, The Home Trade. For students' use; providing practice in filling up actual documents. Price 6d.
- 4.—**Teacher's Companion to The Home Trade:** Modern Commercial Practice; containing hints as to how to deal with each chapter in the Manual, and concise Answers to the 200 Questions in the Manual. Price 2/6 net.
- 5.—**The Beginner's Guide to Office Work** (covering the elementary stage of the Syllabus for Modern Commercial Practice). Price 1/-.
- 6.—**Import and Export Trade, or Modern Commercial Practice.** Price 3/6.
- 7.—**Fac-simile Modern Business Forms:**—Book No. 2, Export Trade. Price 1/-.
- 8.—**Fac-simile Modern Business Forms:**—Book No. 3, Imports and Ships. Price 9d.
- 9.—**Teacher's Companion to Import and Export Trade.** (Ready shortly.)
- 10.—**Modern Commercial Practice with Correspondence** by F. HEELIS, F.R.G.S., F.Inc.S.T. Part I.—The Home Trade. Price 2/- Part II.—The Export Trade. (In preparation.)
- 11.—**Modern Book-keeping and Accounts** by WM. ADGIE, F.C.A. Complete, 5/-, or Part I. Price 1/6. Part II. Price 2/- Part III. Price 2/6.
- 12.—**Key to Parts I., II., and III.** 2/6 net each.
- 13.—**Lithographed Model Worked Exercises**, Elementary, Intermediate, and Advanced. 6d.
- 14.—**Household Accounts** by Miss KATE MANLEY, Organising Secretary Yorkshire Ladies' Council of Education. Part I., Price 1/- Part II., Price 1/6. Complete in one Vol., Price 2/-.
- 15.—**Loose Sheets**—ruled for the week for Class Practice. 6d. per doz.
- 16.—**Modern Commercial Arithmetic** by G. H. DOUGLAS, M.A.
- 17.—**French Commercial Practice** by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER. Part I. Price 2/6.
- 18.—**German Commercial Practice** by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER. Part I. Price 2/6. Part II. Price 4/6.
- 19.—**Spanish Commercial Practice** by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER. Part I. Price 2/6. Part II.
- 20.—**The Foreign Traders' Correspondence Handbook** by JAMES GRAHAM & GEORGE A. S. OLIVER. Price 3/6.
- 21.—**The Foreign Traders' Dictionary of Terms and Phrases** by JAMES GRAHAM and GEORGE A. S. OLIVER. Price 3/6.

MACMILLAN & CO. LTD., LONDON.

I. TEUTONIC LANGUAGES.

(Languages indicated within brackets may be used for correspondence as a substitute for the given language.)

German is spoken by about 80 millions, in Germany, Austria-Hungary, Switzerland, Luxemburg, Russia, United States of America (estimated at 10 millions), South of Brazil (about 350,000), Chili (20,000), Australia (about 100,000).

English, spoken by about 125 millions, in Great Britain and Ireland, United States of America, Australia, South Africa, and Colonies.

Dutch, spoken by about 6 millions, in Holland and Dutch Colonies, and

Flemish by about 4 millions, in Belgium, Brabant, Flanders.
[*German or French.*]

Swedish, spoken by about 6 millions, in Sweden and in the Finnish coast towns.
[*German or English.*]

Danish-Norwegian, spoken by about 4 millions, in Denmark, Iceland, and Norway.
[*German or English.*]

II. GRECO-ROMANCE LANGUAGES.

Spanish is spoken by about 50 millions, in Spain, North of Africa, Mexico, Central and South America (except Brazil), West Indies, Philippine Islands.
[*French.*]

French, spoken by about 45 millions, in France, Belgium, Luxemburg, Switzerland, Canada, Algiers, and French Colonies.

Italian, spoken by about 33 millions, in Italy, Corsica, South Tyrol, coast towns of Dalmatia and Istria, and the near East generally.
[*French.*]

Portuguese, spoken by about 17 millions, in Portugal, Brazil, and Portuguese Colonies.
[*French.*]

Roumanian, spoken by about 10 millions, in Roumania, East Servia, Bukowina, Hungary, Greece, and Bessarabia.
[*German or French.*]

Greek, spoken by about 4 millions, in Greece, Crete, Cyprus, European Turkey, coast towns of Asia Minor, and Egypt.
[*French or Italian.*]

III. SLAVIC AND OTHER LANGUAGES.

Russian and Ruthenian is spoken by about 80 millions, in Russia, East Galicia, and Hungary (North-east).
[*German or French.*]

Polish, spoken by about 16 millions, in Russian Poland, Galicia, Germany (Provinces of Posen, Silesia, Pomerania, East and West Prussia).
[*German or French.*]

Bohemian, spoken by about 8 millions, in Bohemia, Moravia, Silesia, and Upper Hungary.
[*German.*]

Serbo-Croatian, spoken by about 7 millions, in Servia, Bosnia, Croatia, South of Hungary, Styria, Istria, Dalmatia, &c.
[*German.*]

Bulgarian, spoken by about 5 millions, in Bulgaria.
[*French or German.*]

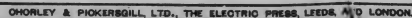
Hungarian, spoken by about 7 millions, in Hungary.
[*German.*]

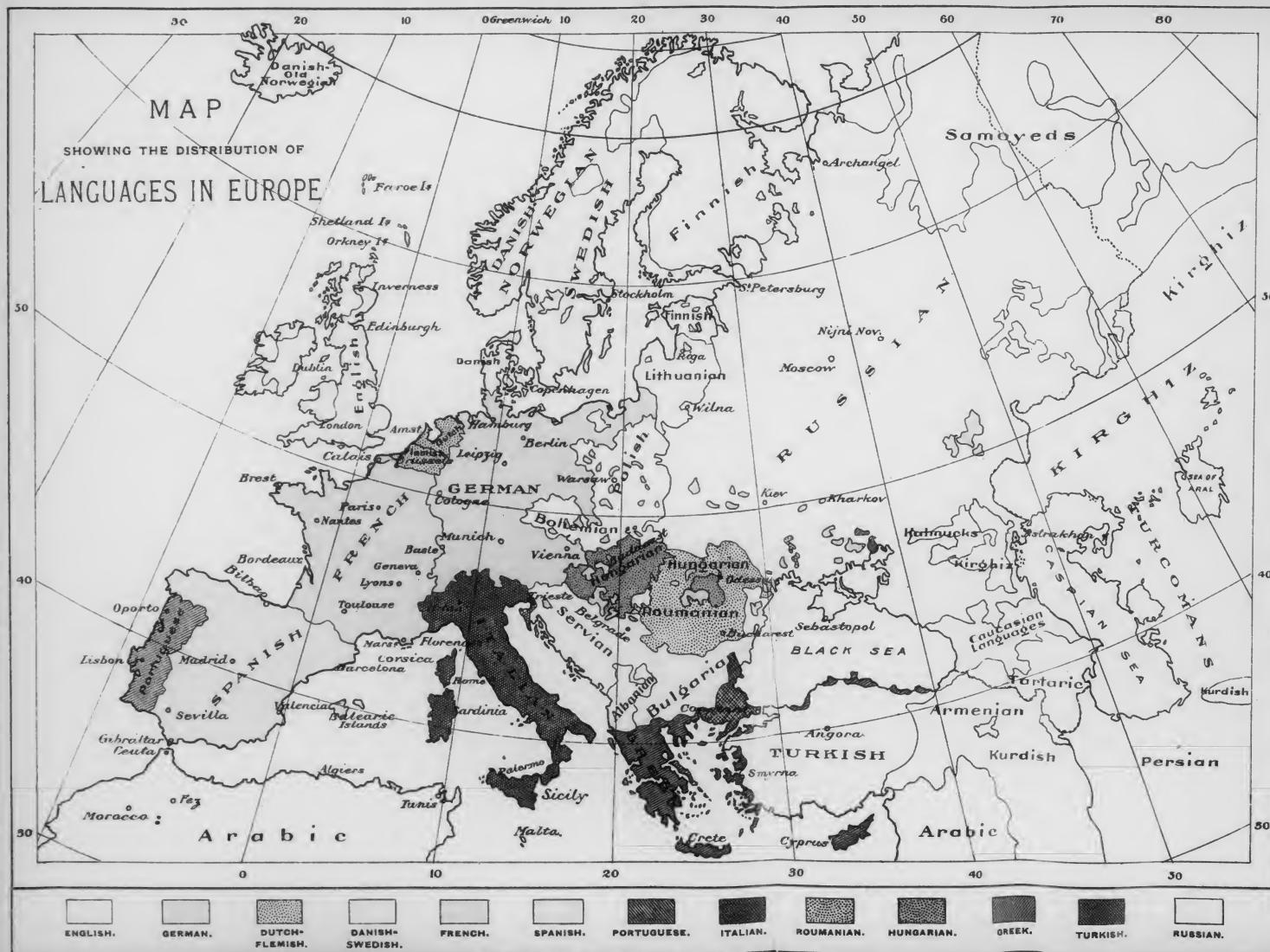
Turkish-Tartaric, spoken by about 20 millions, in Turkey, Asia Minor, &c.
[*French or Italian.*]

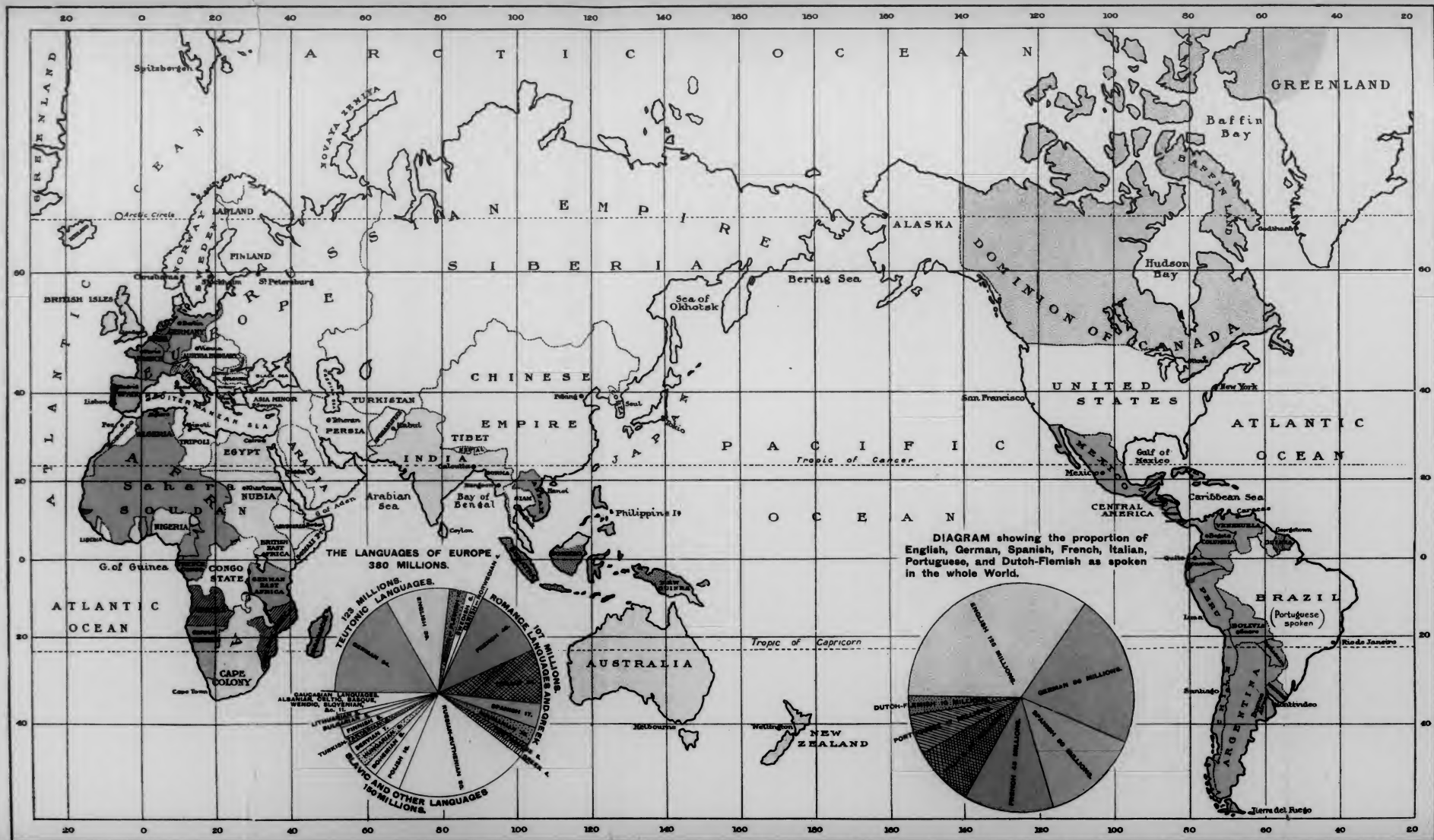
Albanian, spoken by about 2 millions, in Albania.
[*French or Italian.*]

Lithuanian, spoken by about 3 millions, in Lithuania (Russia) and East Prussia.
[*German.*]

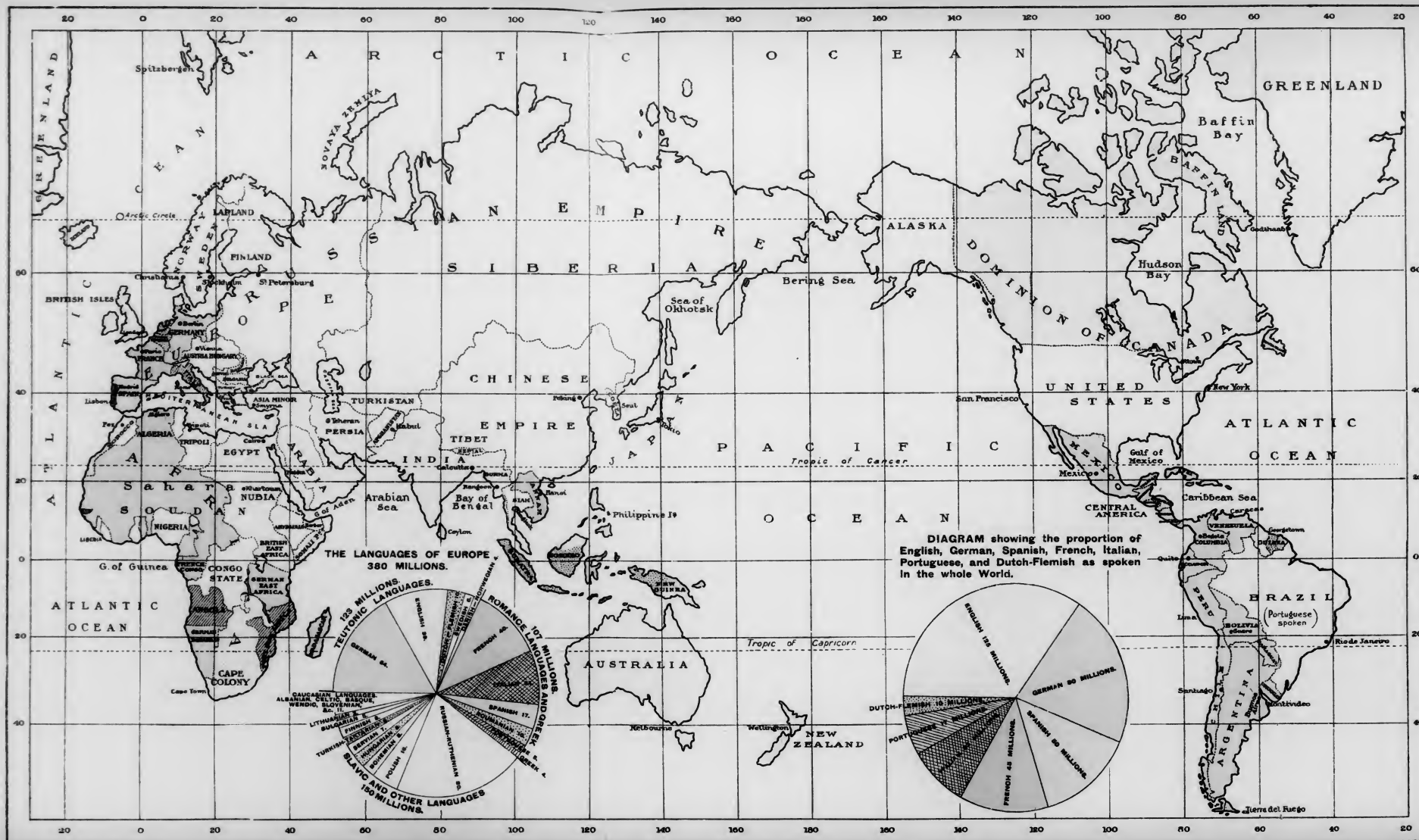
SHOWING THE DISTRIBUTION OF
LANGUAGES IN EUROPE







INTENTIONAL SECOND EXPOSURE



	Area* sq. Kilometres	Population.
The United Kingdom	314,869	43,500,000
Europe (Gibraltar, Malta, Gozzo, and Comino)	328	235,000
Asia	5,176,749	302,175,000
Africa (including Egypt)	8,677,793	54,010,000
Australia and Oceania	8,258,125	5,725,000
America	8,728,287	7,770,000
France	536,464	39,060,000
Asia	664,209	18,135,000
Africa	5,173,858	30,750,000
America	82,000	430,000
Oceania	27,712	90,000
Germany	547,774	59,495,000
Asia (Kiautchau)	501	120,000
Africa	2,359,700	13,045,000
Spain (with Canary Islands and Presidios)	504,903	18,737,000
Africa	212,654	291,000
Asia (Philippine Islands, now American)	296,310	7,635,000
America (Mexico, Cuba, Central and South American Republics, except Brazil).. .. .	11,803,578	47,000,000
Portugal (with Açores and Madeira) ..	92,575	5,425,000
Asia (Goa, Salcete, Damao, Diu, Macao, Timor)	19,918	800,000
Africa	2,069,961	6,460,000
Holland	33,079	5,431,000
Asia	1,520,628	37,494,000
America	130,231	142,000
Oceania	394,789	240,000

* 1 square mile, viz., 640 acres = 2.590 square kilometres.

Spanish Commercial Practice
Connected with the Export
and Import Trade

TO AND FROM

SPAIN, THE SPANISH COLONIES, AND THE
COUNTRIES WHERE SPANISH IS THE
RECOGNISED LANGUAGE OF
COMMERCE

BY

JAMES GRAHAM

*Secretary for Higher Education, City of Leeds; formerly
Inspector of Commercial Subjects and Modern Languages for the
West Riding County Council*

AND

GEORGE A. S. OLIVER

Part II

London

MACMILLAN AND CO., LIMITED

NEW YORK: THE MACMILLAN COMPANY

1906

Business

All rights reserved

D 247.6
G 76
V. 2

CHORLEY & PICKERSGILL, LTD., THE ELECTRIC PRESS,
LEEDS, AND LONDON.

PREFACE

The commercial series of modern language handbooks is the first of its kind, and has been designed and written with a view to aiding the maintenance and development of British commerce in foreign markets. The series is intended for the use of commercial students and traders. It deals with the French, German, and Spanish languages as they are applied in actual commerce, and practically the whole of the matter contained in the books is drawn from real business, the series of letters and the documents having been used in actual foreign trade transactions. The books are the result (a) of much educational experience in connection with a scheme of commercial education on the one hand, and, on the other hand, (b) of eighteen years of practical experience in connection with several large shipping houses both at home and abroad. Every endeavour has been made throughout to present the matter in such a manner that its influence may be thoroughly educational, if regarded as a mental training of a specialist type.

The books of the series are primarily characteristic of the trading practice of France, Germany, and Spain (with Spanish America). That is to say, the French Practice and Correspondence illustrated are peculiar to French business transactions, and so are the German to German business transactions, and the Spanish to Spanish business transactions, as regards practice, idiom, construction, and style. The advanced French handbook could not, for instance, be translated into German or Spanish, and thus be taken as a guide, much less a model, for either German or Spanish trading practice. This applies with equal force to the advanced German and Spanish handbooks.

To do so would in either case give a distorted picture and an untrue and inaccurate idea of the real trading practice of the other country.

We repeat that the books are primarily characteristic of the trading practice of France, Germany, and Spain; but we would, in addition, point out that in the advanced handbooks we, after dealing fully with these characteristics, proceed to illustrate fairly exhaustively the practice of trading in operation in the French colonies, the German colonies, and the old Spanish colonies; and, lastly, the characteristics of the foreign countries adopting French, German, or Spanish as their recognised medium of communication. We also give *fac-similes* of French, German, and Spanish commercial documents and letters. Explanatory notes are also appended, wherever it is thought necessary, to throw light on points which may not be quite clear to the student or the trader.

The leading idea that has been before us is that of a merchant doing a good home trade, who is desirous of developing a foreign trade in addition to this. The merchant himself has no time to devote to learning the technique of foreign trade. He has, however, a son who is on the point of leaving a good secondary school. This son he wishes to acquire a knowledge of foreign trade and customs in order that *he*, the son, may develop the desired foreign department. Fortunately, this youth is already possessed of a good general education; so we can, therefore, at once begin to train him specially. We begin to educate him so as to enable him successively to initiate, to develop, to supervise, and finally to direct a foreign trade department alongside his father's home trade department.

In the first and *introductory* book, we place the young man on safe general ground when meeting with Frenchmen, Germans, or Spaniards, and show him how to reply to letters of courtesy,

and private letters, to return visits, &c., and generally how to do the right thing in various circumstances, in order that he may avoid appearing *gauche*, awkward, or embarrassed.

In an elementary and carefully graduated way we show him how to build up simple business letters in each of the three languages; how to carry through simple transactions connected with the exportation and importation of goods, and how to write the accompanying letters in logical sequence. He is then gradually introduced to transactions of increasing difficulty and complexity.

A few of the letters may appear sentimental and perhaps somewhat childish to our insular ideas; but such letters are expected by our foreign customers, and if we wish to trade with Rome we must write as the Romans write, and not as *we* think they ought to write; in other words, in Rome we must do as the Romans do.

A carefully prepared "Questionnaire" is added after each chapter, and this provides questions, in the foreign language, arranged in series. The teacher can by this means test his pupils, and the private student can test himself, to see whether the matter has been grasped and assimilated. In the introductory book we also add, after each chapter, exercises consisting of groups of questions or rather letters to be rendered into the foreign language, and, in the advanced book, numerous exercises consisting of series of problems arranged in sequence, as they occur in actual business in the logical working out of an import or export transaction. The student and teacher can thus do much practical work in connection with the course. *

In the second or *advanced* book, in *each language*, the youth is introduced to importing and exporting transactions of considerable difficulty in quite an original and, it is believed, an interesting manner, and is kept at this until he is able to

carry through correctly a general foreign trade with either France, Germany, or Spain. The youth is now ready to be introduced to the stage of carrying on a foreign trade with the French, German, or Spanish colonies. He is shown a map of these, and the trade practice and customs peculiar to each are explained and illustrated. And lastly comes a map showing the countries, in the Orient and elsewhere, using French, German, or Spanish as the medium of communication, and the correct methods of carrying on trade with each is demonstrated. Throughout the advanced book, wherever it is thought necessary, or even desirable, to do so, hints and suggestions are given as to where to obtain reliable information in regard to prospective clients, &c., and how to save money by an alternative method of drafting a document, as to forwarding goods, recovering monies, &c. To familiarise students with this, as well as to provide reading practice, numerous letters are reproduced in the original handwriting.

An English (literal) translation is given in an appendix to each *introductory* book. The text of the *advanced* books is fully annotated (in English) to enable the student to thoroughly understand the matter.

The complete series consists of—

- (a) *Three Introductory Books* and }
Three Advanced Books, }

dealing respectively in the French, German, and Spanish languages with the commercial practice and correspondence of France, Germany, and Spain, with that of their respective colonies, and also of countries adopting them as the medium of communication. *These books are intended for the use of students and traders.*

- (b) *The Foreign Traders' Correspondence Handbook*, wherein (in English, German, French, and Spanish) the matter contained in the three introductory books, mentioned above, is presented side by side, in parallel columns, in four vertical columns or pages. *This book is intended for ready reference.*

- (c) *A Systematic and Alphabetic Vocabulary of Commercial Terms*,

Titles, Names, Articles of Trade, and Special Phrases used in the Home, Import, and Export Trades and in Accountancy Work. These are given in English, German, French, and Spanish, side by side, in four parallel columns. *This book is intended to be used as a Dictionary.*

Finally, we strongly recommend students and business men, while studying this somewhat specialised course (which is absolutely necessary from a commercial point of view), to concurrently read and study the general language and literature of the country. We can assure them from experience that such study will greatly help them when meeting Frenchmen, Germans, or Spaniards either socially or in business; also that, from an educational point of view, the general literary course is necessary to the successful negotiation of the technical commercial course.

JAMES GRAHAM,

Secretary for Higher Education, City of Leeds; formerly Inspector of Commercial Subjects and Modern Languages for the West Riding County Council.

GEORGE A. S. OLIVER.

CONTENTS

1. MODEL LETTERS

	PAGE
I. CIRCULARS (No. 1-17)	3-19
II. CORRESPONDENCE WITH AGENTS (No. 18-32)	23-58
III. CORRESPONDENCE RELATING TO TRANSACTIONS IN GOODS, FORWARDING PACKAGES FOR SHIPMENT, CLAIMS, &c., (No. 33-120)	61-190
Transaction 1 (No. 33-34)	61-63
" 2 (, 35-40)	64-74
" 3 (, 41-49)	75-98
" 4 (, 50-56)	99-106
" 5 (, 57-60)	107-111
" 6 (, 61-64)	112-117
" 7 (, 65-68)	118-123
" 8 (, 69-71)	124-127
" 9 (, 72-74)	128-131
" 10 (, 75-78)	132-136
" 11 (, 79-82)	137-141
" 12 (, 83-89)	142-150
" 13 (, 90-96)	151-159
" 14 (, 97-115)	160-180
" 15 (, 116-120)	181-190
IV. CORRESPONDENCE RELATING TO PAYMENTS, DRAFTS, ACCOUNTS CURRENT, DUNNING, &c. (No. 121-144)	193-229
Transaction 1 (No. 121-122)	193-195
" 2 (, 123-126)	196-200
" 3 (, 127-129)	201-205
" 4 (, 130-133)	206-211
" 5 (, 134-135)	212-214
" 6 (, 136-137)	215-217
" 7 (, 138-139)	218-220
" 8 (, 140-142)	221-225
" 9 (, 143-144)	226-229

	PAGE
V. CORRESPONDENCE RELATING TO ENQUIRIES MADE ABOUT FIRMS, AND INFORMATION SUPPLIED (No. 145-150)	233-241
VI. CORRESPONDENCE RELATING TO SUSPENSION OF PAYMENT (No. 151-154)	245-253
VII. LETTERS OF INTRODUCTION AND OF CREDIT, APPLICATIONS FOR SITUATIONS, &c. (No. 155-160)	257-262
2. NOTES ON VOCABULARY OF MODEL LETTERS (No. 1-160)	265-316
3. QUESTIONS FOR CONVERSATIONAL EXERCISES RELATING TO MODEL LETTERS (No. 18-160)	319-357
4. EXERCISES TO BE RENDERED INTO SPANISH BEING SUPPLEMENTS TO MODEL LETTERS (No. 1-60)	361-405
I. CIRCULARS (No. 1-5)	361-363
II. CORRESPONDENCE WITH AGENTS (No. 1-10)	364-370
III. CORRESPONDENCE RELATING TO TRANSACTIONS IN GOODS, FORWARDING PACKAGES FOR SHIPMENT, CLAIMS, &c. (No. 1-48)	371-391
Transaction 1 (No. 1-2)	371
" 2 (" 3-6)	372, 373
" 3 (" 7-12)	373-376
" 4 (" 13-17)	376, 377
" 5 (" 18-19)	378
" 6 (" 20-22)	378-380
" 7 (" 23-24)	380, 381
" 8 (" 25-27)	381, 382
" 9 (" 28-29)	383
" 10 (" 30-32)	383, 384
" 11 (" 33-35)	384, 385
" 12 (" 36-37)	385, 386
" 13 (" 38-40)	386, 387
" 14 (" 41-43)	387-389
" 15 (" 44-48)	389-391

	PAGE
IV. CORRESPONDENCE RELATING TO PAYMENTS, DRAFTS, ACCOUNTS CURRENT, DUNNING, &c. (No. 1-25)	392-400
Transaction 1 (No. 1-2)	392, 393
" 2 (" 3-4)	393, 394
" 3 (" 5-7)	394, 395
" 4 (" 8-9)	395, 396
" 5 (" 10-12)	396
" 6 (" 13-14)	397
" 7 (" 15-16)	397
" 8 (" 17-18)	398
" 9 (" 19-25)	398-400
V. CORRESPONDENCE RELATING TO ENQUIRIES MADE ABOUT FIRMS, AND INFORMATION SUPPLIED (No. 1-3)	401
VI. CORRESPONDENCE RELATING TO SUSPENSION OF PAYMENT (No. 1-7)	402-405
5. ABBREVIATIONS USED IN SPANISH CORRESPONDENCE	408-412

I.—MODEL LETTERS.

I. CIRCULARS.

1. *Opening of a business having sleeping partners.*

A. GONZALEZ y Cia.

ESTABLECIMIENTO DE
GÉNEROS DEL REINO Y ESTRANEROS.

Sevilla, 23 Febrero de 19..

Sr. D. Joseph Leman, Manchester.

Muy Sr. nuestro : Tenemos el honor de participar¹⁾ á V. que según Escritura²⁾* de esta fecha y comanditados³⁾ por los Sres. D. Manuel Alá y D. Daniel Gimenez, hemos constituido⁴⁾ una Sociedad en Comandita,⁵⁾ la cual girará⁶⁾ en esta plaza bajo la razón social⁷⁾ de

A. Gonzalez y Cia.

y se dedicará⁸⁾ á la compra y venta de géneros del reino y extrangeros.⁹⁾

Suplicando á V. se sirva tomar nota de nuestras firmas sociales que van¹⁰⁾ al pié,¹¹⁾ nos ofrecemos de V. affmos. y attos.¹²⁾ S. S.

Q. B. S. M.

Arturo Gonzalez.

Julian Asa.

José Mauro

José Alto.

Firmas de los Gerentes :

Dn. Arturo Gonzalez firmará :	A. Gonzalez y Cia.
„ Julian Asa	„ A. Gonzalez y Cia.
„ José Mauro	„ A. Gonzalez y Cia.
„ José Alto	„ A. Gonzalez y Cia.

(For Exercises, see Section 4, pages 361 and 363.)

* In accordance with laws existing in certain Continental and South American Countries, the establishment of a business must be registered at the Commercial Court (Tribunal of Commerce), just as limited liability companies must be registered in this country.

In Spain, each provincial town has a "Registro mercantil," in which every merchant is registered to enjoy certain privileges. See Appendix of *The Foreign Traders' Dictionary*, pages 255 and 256.

2. *Father retiring; transfer of business to son.***JOAQUÍN REMIGIO RAMIREZ.**26, *Calle del Arenal*, 26.

Madrid, 31 de Marzo 19..

Sr. *D. George A. S. Collier*, Halifax.

Muy Sr. nuestro: El estado de mi salud me obliga á retirarme de los negocios de banca¹⁾ á que he venido dedicándome hasta ahora, bajo mi nombre, cesando en este día en toda clase de operaciones mercantiles. La liquidación²⁾ de asuntos pendientes y saldos de cuentas³⁾ correrá á mi cuidado.⁴⁾

Por la circular adjunta se enterará⁵⁾ Vd. de que mi hijo, *D. José Ramirez Lopez*, se establece en esta plaza bajo la razón de

Hijo de Joaquín Remigio Ramirez

para seguir ocupándose de los mismos negocios de banca en que yo cese, contando⁶⁾ para ello con medios propios⁷⁾ y con la experiencia adquirida á mi lado. Si me autoriza para ello, pasaré la cuenta corriente⁸⁾ de Vd. á la nueva casa, con lo que⁹⁾ la marcha de los negocios no sufrirá interrupción.

No dudo, y espero que Vd. concederá¹⁰⁾ á mi expresado hijo igual confianza que yo le he merecido¹¹⁾ y que sabrá mantener con su comportamiento.¹²⁾

Me resta solo dar á Vd. gracias por sus atenciones y pruebas de aprecio¹³⁾ que me ha manifestado durante nuestras relaciones, de las que conservará siempre grata memoria.¹⁴⁾

Su affmo. servidor

Q. B. S. M.

Joaquín Remigio Ramirez.3. *Son's announcement; procuration granted.***HIJO DE JOAQUÍN REMIGIO RAMIREZ.**DIRECCIÓN TELEGRÁFICA:
"REMIGIO."

Madrid, 1º de Abril de 19..

Sr. *D. George A. S. Collier*, Halifax.

Muy Señor mío: Tengo el honor de poner en su conocimiento¹⁾ que por retirarse²⁾ de los negocios mercantiles mi señor padre, *D. Joaquín Remigio Ramirez*, he determinado³⁾ seguirlos bajo la razón de

Hijo de Joaquín Remigio Ramirez,

para lo cual cuento con la experiencia adquirada en aquella casa, con la cooperación⁴⁾ de *D. Manuel Girard*, antiguo apoderado⁵⁾ de mi citado señor padre, con la⁶⁾ de mis hermanos *D. Carlos*, *D. Mario*, *D. Juan* y *D. Francisco*, y con medios propios para garantía⁷⁾ de mis operaciones.

Sírvase Vd. tomar nota de mi firma y de la de mis apoderados generales⁸⁾, *D. Manuel Girard* y *D. Mario Ramirez Lopez*, quienes juntos⁹⁾ ó separadamente podrán autorizar todos los asuntos mercantiles de esta casa.

Le anticipo gracias¹⁰⁾ por la benevolencia¹¹⁾ con que espero ha de acoger¹²⁾ esta circular, y desde luego¹³⁾ me ofrezco¹⁴⁾ á sus órdenes,

Su affmo. servidor

Q. B. S. M.

Hijo de Joaquín Remigio Ramirez.

D. Manuel Girard firmará:

P.P.¹⁵⁾ **Hijo de Joaquín Remigio Ramirez.***Manuel Girard.*

D. Mario Ramirez Lopez firmará:

P.P. **Hijo de Joaquín Remigio Ramirez.***Mario Ramirez.*

4. *Transfer of business.***MOZO y SANCHEZ.**PASAMANERÍA
Y
MERCERÍA.**Madrid, 1° de Julio 19..**Sr. *D. George Whitworth*, Londres.

Muy Sr. nuestro : Habiendo expirado el plazo por que se constituyó esta sociedad,¹⁾ tenemos el honor de poner en su conocimiento que por escritura pública otorgada²⁾ ante el Notario³⁾ de este Ilustre Colegio⁴⁾, *D. Juan Austin*, hemos hecho cesión⁵⁾ de nuestra casa con activo y pasivo⁶⁾ á los *Srs. Don Angel Cebo*, y *Don José Martinez*, quienes seguirán ocupándose de los mismos negocios, quedando á cargo de dichos señores la liquidación de todos los asuntos pendientes.

Al dar á Vd. gracias⁷⁾ por la confianza que nos ha dispensado,⁸⁾ hemos de rogarle guarde las mismas deferencias⁹⁾ á nuestros sucesores, en la seguridad¹⁰⁾ de que sabrán corresponder dignamente¹¹⁾ como creen haberlo hecho los que se reiteran una vez más de Vd. atentos y S.S.¹²⁾

Q. B. S. M.

Mozo y Sanchez.5. *Successors' circular.***CEBO, MARTINEZ y Cia.**TELÉFONO No. 181.
APARTADO No. 101.**Madrid, 1° de Julio 19..**Sr. *D. George Whitworth*, Londres.

Muy Sr. nuestro : Tenemos el honor de poner en su conocimiento que por escritura pública otorgada ante el Notario de este Ilustre Colegio, *D. Isauro Figueroa*, hemos formado una sociedad mercantil regular colectiva¹⁾ bajo la razón de

Cebo, Martinez y Cia.

teniendo por objeto²⁾ la compra y venta al por mayor³⁾ de todo lo concerniente al ramo de pasamanería y mercería.⁴⁾

Esta sociedad, conforme expresa la circular adjunta, ha adquirido el activo de la que giró bajo la razón de

Mozo y Sanchez,

y ha terminado por expiración del plazo establecido,⁵⁾ quedando encargada la nueva de su liquidación y de cuantos asuntos tuviera pendientes.⁶⁾

Rogamos á Vd. se sirva tomar nota de las firmas que estampamos⁷⁾ al pié, y no dudando de que dispensará á esta sociedad la confianza que le mereciera la extinguida, nos ofrecemos á sus órdenes, suyos afmos. s. s.

Q. B. S. M.

Cebo, Martinez y Cia.**Angel Cebo** firmará : *Cebo, Martinez y Cia.***José Martinez** firmará : *Cebo, Martinez y Cia.*

6. *Transfer of business.***RODRIGUEZ y ANDRÉS.**

ALMACÉN POR MAYOR
DE
TEJIDOS DEL PAÍS Y ESTRANEROS.
QUINCALLA, PAQUETERÍA, PASAMANERÍA.
PUNTILLAS.

Sevilla, 6 de Febrero 19..

Sr. *D. John Truman*, Belfast.

Muy Sr. nuestro : Tenemos el gusto¹⁾ de participarle que hemos cedido á los Sres. *D. Juan y D. Antonio Sarmiento* nuestro establecimiento de Quincalla²⁾ y Pasamanería, situado³⁾ en la calle Agujas 7 y 9, quedando á su cargo y por su sola cuenta⁴⁾ el cobro⁵⁾ de todos los créditos pendientes á nuestro favor.

Según se informará por la circular á la vuelta⁶⁾ se proponen⁷⁾ continuar el mismo negocio que les dejamos,⁸⁾ permitiéndonos recomendar á V. á⁹⁾ nuestros sucesores en la confianza que corresponderán siempre al deseo que exponemos.

Al despedirnos de V.¹⁰⁾ cúmplenos¹¹⁾ manifestarle la satisfacción con que recordaremos siempre las relaciones comerciales que hemos sostenido,¹²⁾ teniendo el gusto de ofrecernos particularmente á su disposición como sus más atentos y S. S.

Q. B. S. M.

Rodriguez y Andrés.

7. *Successors' circular.***JUAN y ANTONIO SARMIENTO.**

ALMACÉN POR MAYOR
DE
TEJIDOS DEL PAÍS Y ESTRANEROS.
QUINCALLA, PAQUETERÍA, PASAMANERÍA.
PUNTILLAS.

Sevilla, 6 de Febrero 19..

Sr. *D. John Truman*, Belfast.

Muy Sr. nuestro : Según se informará por la circular que precede, hemos adquirido la casa mercantil de los Sres. **Rodriguez y Andrés**, de esta plaza, la que girará en lo sucesivo¹⁾ bajo la razón social de

Juan y Antonio Sarmiento.

Al pié hallará V. las firmas que han de autorizar las operaciones de esta su casa.²⁾ Los conocimientos adquiridos por espacio de muchos años³⁾ en las casas de los *Señores Ortiz y Baulena*, y *Cardo Hermanos*, respectivamente, nos permiten seguir los mismos negocios y la honrosa linea de conducta⁴⁾ que nos legan⁵⁾ nuestros dignos antecesores,⁶⁾ suplicándole su amistad y consideración⁷⁾ á que aspiran sus más atos. y S. S.

Q. B. S. M.

Juan y Antonio Sarmiento.

D. Juan Sarmiento firmará : Juan y Antonio Sarmiento.

D. Antonio Sarmiento „ Juan y Antonio Sarmiento.

8. *Transfer of business to brother.*

HEREDEROS DE E. BECQUER.

FÁBRICA
DE
BLONDAS.

Barcelona, 11 de Mayo 19..

Sr. D. Arthur Robinson, Derby.

Muy Sr. ntro: Resuelta la interinidad,¹⁾ manifestada en nuestra circular del 21 Diciembre último, ponemos en su conocimiento que de común acuerdo,²⁾ hemos traspasado³⁾ en esta fecha y ante el notario de este Iltre.⁴⁾ Colegio, D. Juan Silas, esta su casa á favor de nuestro hermano

D. Antonio Becquer,

quien se encarga⁵⁾ del activo y pasivo de la misma, continuando en el mismo negocio de Blondas,⁶⁾ según podrá enterarse por la circular á la vuelta.

Agradeciéndole⁷⁾ la confianza que nos ha dispensado, y suplicándole la conceda igualmente á nuestro sucesor, quedamos como siempre, sus más atos. y S. S.

Q. B. S. M.

Los Herederos de E. Becquer:

Francisco Becquer.

R. Becquer.

9. *Successor's circular.*

ANTONIO BECQUER.

FÁBRICA
DE
BLONDAS.

Barcelona, 11 de Mayo 19..

Sr. D. Arthur Robinson, Derby.

Muy Sr. mío: La circular que antecede, le habrá informado á V. que en esta fecha y ante el notario de este Iltre. Colegio, D. Juan Silas, me he hecho cargo del activo y pasivo de la casa que giraba bajo la razón social de

Herederos¹⁾ de E. Becquer

para continuar el mismo negocio á que ella se dedicaba.

Ruego á V. se sirva tomar buena nota de mi firma y dispensarla la confianza que le merezca²⁾ este su más ato. y S. S.

Q. B. S. M.

Antonio Becquer.

Nota.—Esta su casa, se trasladará³⁾ en 15 Junio p°. v°. de la calle Platería 56 á la de la Puerta del Ángel 12.

10. Husband's death; business carried on by widow.

VIUDA DE JOSÉ GONZALEZ.

CONFECCIÓN DE ROPA BLANCA
Y
GÉNEROS DEL REINO
Y EXTRANJEROS.

Valencia, 4 de Enero 19..

Sr. D. Henry Widdowson, Leicester.

Muy Sr. mío: Con el mayor sentimiento¹⁾ participo á V. la muerte de mi querido esposo²⁾ D. José Gonzalez (Q. E. P. D.),³⁾ ocurrida el 2 corriente.

Por tan sensible motivo,⁴⁾ la casa que giraba bajo su nombre, continuará desde hoy con el de

Viuda de José Gonzalez,

haciéndome cargo de su activo, pasivo y demás asuntos pendientes.

Sírvase tomar nota de mi firma, á la que ruego dispense la misma confianza que al finado.

De V. affma.⁵⁾ S. S.

Q. B. S. M.

Viuda de José Gonzalez.

11. Dissolution of partnership; business carried on by former partner.

FÁBRICA DE SOMBREROS DE PAJA
Y CASTOR
DE TODAS CLASES.

La Coruña, 31 de Octubre de 19..

Sr. D. Henry Oldham, Liverpool.

Muy Sr. ntro: Tenemos la honra¹⁾ de participar á V. que por virtud²⁾ de escritura otorgada ante el Notario, D. José Perez, queda disuelta,³⁾ de común acuerdo y en la mejor armonía,⁴⁾ la Sociedad que teníamos formada bajo la razón social de

Angel Mario, García y Cia.,

habiéndose hecho cargo del activo y pasivo de la misma el Socio⁵⁾ D. Angel Mario, quien continúa los mismos negocios á que nos hemos venido dedicando.

Dándole las más sinceras gracias por la confianza con que ha tenido á bien⁶⁾ distinguírnos,⁷⁾ nos subscribimos de V. muy atentos S. S.

Q. B. S. M.

Angel Mario.

José Garcia.

Cipriano Altos.

12. *Successor's circular; procuration granted.*

FÁBRICA DE SOMBREROS DE PAJA
Y CASTOR
DE TODAS CLASES.

La Coruña, 1° de Noviembre de 19..

Sr. D. *Henry Oldham*, Liverpool.

Muy Sr. mío : Por la circular que antecede se informará V. de que me hice cargo de los asuntos de la extinguida Sociedad "**Angel Mario, Garcia y Cia.,**" cuyos negocios me propongo continuar por mi sola cuenta.

Sírvase V. tomar nota de mi firma y de la de mi esposa, D^a *Angela Santos*,* á quien tengo conferido poder.

Confiando me dispensará V. el mismo favor que á mis antecesores, anticipa á V. gracias su atento S. S.

Q. B. S. M.

Angel Mario.

D^a *Angela Santos de Mario* firmará :

p.p. de **Angel Mario.**

A. Santos de Mario.

* See Spanish Commercial Practice, Part I., page 18.* A married lady continues to use her maiden name and links on her husband's name by prefixing *de* to it.

13. *Procuration granted to sons.*

ANDRÉS GUITARTE.

NOVEDADES
EN MITONES Y GUANTES
LANA, SEDA É HILO.

Málaga, 31 de Diciembre 19..

Sr. D. *Albert Whitehead*, Leicester.

Muy Sr. mío : Con esta fecha y ante el Notario de este Ilustre Colegio, D. *Fernando Santos*, he otorgado poder general* á mis hijos *Casimiro Guitarte* y *Joaquín Guitarte*, quienes en lo sucesivo usarán¹⁾ de las firmas estampadas al pie, en todos cuantos asuntos se relacionen²⁾ con esta su casa.

Ruego á Vd. por tanto³⁾ se sirva tomar buena nota de las mismas, y en esta confianza se reitera de Vd. afmo. s. s. q. b. s. m.

Andrés Guitarte.

D. *Casimiro Guitarte* firmará :

Andrés Guitarte

p.p. *Casimiro Guitarte*

D. *Joaquín Guitarte* firmará :

Andrés Guitarte

p.p. *Joaquín Guitarte*

* It is customary in Spain and South America to notify business friends by circular when the right to sign on behalf of the firm is granted to an employee.

14. *Joint procuration given.***CARDO y CIA.**

CABLEGRAMAS: CARDOS.
CORREOS APARTADO NÚM. 365.

México, 15 Mayo 19..

Sr. *D. Henry Lewis*, Londres.

Muy Sr. nuestro: Por ausencia temporal¹⁾ del *Sr. D. Carlos Mari*, Gerente de nuestra Sociedad, hemos conferido poder colectivo para llevar²⁾ la firma de nuestra casa bancaria,³⁾ á los *Sres. Felipe Andrés*, y *Guillermo Balzar*, cuyas firmas van al pié de la presente.

Suplicamos á Vd. se sirva tomar nota de las firmas de nuestros apoderados; y repitiéndonos á sus órdenes, nos subscribimos de Vd. afmos. S. S.

Cardo y Cia.

Los Señores Felipe Andrés y Guillermo Balzar firmarán:

p.p. **Cardo y Cia.**

Felipe Andrés

Guillermo Balzar

15. *Withdrawal of procuration.*

PAQUETERIA
PASAMANERIA, PERFUMERIA
Y QUINCALLA
FRANCOS 47, 49, Y 51.

Barcelona, 14 de Enero 19..

Sr. *D. George Leek*, Leeds.

Muy Sr. nuestro: Hallándome felizmente bastante repuesto¹⁾ de mi enfermedad, he retirado²⁾ los poderes que en Mayo 19.. conferí á mi ex-dependiente,³⁾ *D. Juan Mal*, lo que tengo el gusto de comunicar á Vd., para que se sirva tomar buena nota de ello.

Aprovecho esta ocasión para repetirme su afmo. S. S.

Q. B. S. M.

Andrés Enerdo.

16. *Removal of business.*

FÁBRICA DE GUANTES
CABRITILLA SUECIA,
PIEL DE PERRO.

Barcelona, fecha del timbre de correo.¹⁾

Muy Sr. nuestro : Tenemos la satisfacción²⁾ de participarle que el despacho³⁾ que teníamos establecido en la *Plaza Nueva*, Núm.⁴⁾ 10 *pral.*,⁵⁾ lo hemos trasladado á la

Calle Baja San Pedro, 7, bajos,⁶⁾

donde confiamos vernos favorecidos con sus nuevas y siempre gratas órdenes.

Somos de V. sus más atentos y afmos. S. S.

Q. B. S. M.

Valcarce y Fernandez.

17. *Circular calling attention to style of firm.*

GRANDES ALMACENES DE "EL SIGLO."
TALLERES DE CAMISERÍA Y FÁBRICA DE GUANTES.
RAMBLA DE ESTUDIOS, 5 Y XUCLÁ, 8, 10 Y 12.

Barcelona, 18 de Enero 19..

Sr. *D. Henry Johnson*, Leicester.

Muy Sr. mío : Me complazco¹⁾ en reiterar á Vd. mi aprecio y estimación²⁾ y al propio tiempo³⁾ tengo la satisfacción de significarle⁴⁾ que esta su casa continúa el desarrollo⁵⁾ progresivo de su industria⁶⁾ siempre bajo el solo nombre de

Antonio Pintado,

con el cual está incondicionalmente á sus órdenes⁷⁾.

Esta manifestación⁸⁾ la hago con el fin de evitar dudas y torcidas interpretaciones⁹⁾ á que puede prestarse¹⁰⁾ el nuevo establecimiento de paños¹¹⁾ que en esta plaza gira bajo la razón social **Blanco y Pintado**, *Sociedad en Comandita*.

Su atento seguro servidor

Q. B. S. M.

Antonio Pintado.

II. CORRESPONDENCE WITH AGENTS.

No. 18.

BLACK & SONS

TELEGRAMS: BLACKSONS.
A B C Code used (5th Edition).

Leicester, 9 de Junio de 19..

Señor D. Enrique Santos, Málaga.

Muy Sr. nuestro: Confirmamos á Vd. nuestra última fecha 31 del ppdo.,¹⁾ cruzada²⁾ con sus attas. 27 y 29 que contestamos.³⁾

La primera⁴⁾ nos trajo⁵⁾ varios apuntes⁶⁾ y modificaciones relativas á órdenes anteriormente transmitidas que serán minuciosamente⁷⁾ atendidas, pudiendo tener Vd. la seguridad⁸⁾ de que todos los pedidos saldrán⁹⁾ dentro de poquísimos días para esa, siendo únicamente¹⁰⁾ las Pascuas¹¹⁾ pasadas, las que retrasaron¹²⁾ algo su ejecución.

Quedamos además enterados¹³⁾ de cuanto Vd. se sirve¹⁴⁾ explanarnos con respecto á los muestrarios,¹⁵⁾ transmitiéndolo á nuestro viajante, D. Alberto Watson, el cual á estas horas¹⁶⁾ se encuentra¹⁷⁾ en Barcelona, siendo por lo tanto próxima su llegada¹⁸⁾ á esa, que esperamos será fructuosa.¹⁹⁾ Disponemos²⁰⁾ lo necesario para que le deje, de sus colecciones, todo cuanto juzgare Vd. oportuno,²¹⁾ confiando que los nuevos muestrarios contribuirán para activar las algo adormecidas²²⁾ relaciones con esa plaza.

Flores y Cia. Hemos examinado su reclamación²³⁾ que es justificada²⁴⁾ é incluimos nota de crédito²⁵⁾ de £0 4s. 3d., que esperamos les remitirá Vd.

Muestras²⁶⁾. Hemos de agradecer á Vd.²⁷⁾ nos devuelva á correo seguido²⁸⁾ todas las muestras del artículo 47/, que le

mandámos en 7 de Marzo último,³⁹⁾ supuesto que³⁰⁾ son los tipos de referencia³¹⁾ de nuestro fabricante, sacados³²⁾ de su librito, quien no tiene otros para reemplazar.

Gutierrez é Hijos. Acompañamos factura y certificado de origen para esos amigos, importando³³⁾ £55 18s. 2d., que esperamos les entregará³⁴⁾ como de costumbre.³⁵⁾ Quedan³⁶⁾ unos pocos números por remitir, los cuales agregaremos³⁷⁾ á nuestro próximo envío para esa.

Queda apuntado³⁸⁾ el demás contenido de sus attas. que nos servirá de gobierno,³⁹⁾ cuando ocurra.⁴⁰⁾

En espera de sus spre. gratas noticias, quedamos suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & Sons.

Dejo de cuenta⁴¹⁾ Pelayo. La oferta de £12 hecha por los Sres. Pardo es ridícula, pues resulta⁴²⁾ que la rebaja⁴³⁾ sería de un 50%. Sin embargo,⁴⁴⁾ de no ser posible⁴⁵⁾ sacar⁴⁶⁾ más, tendremos que⁴⁷⁾ acomodarnos á esta proposición, pero antes de aceptarla definitivamente, esperamos que Vd. hará cuanto le sea posible para obtener un resultado más favorable.

Vale.⁴⁸⁾

(See Exercises 1 and 2, page 364.)

BLACK & SONS

Leicester, 9 de Junio de 19..

Señores Flores y C^{ma}, Málaga

Haber

3954	6	Cargado en nuestra fra. de 6 d: Mayo ppdo. docenas Guantes de seda	8/6	2	11	0			
		5%			2	7			
							2	8	5
3954	6	y debe ser docenas Guantes de seda	7/9	2	6	6			
		5%			2	4	2	4	2
		Diferencia :				£		4	3

Leicester, 7 de Junio de 19..

Señores Gutierrez é Hijos, Málaga

Deben

á

BLACK & SONS

por los siguientes géneros comprados y expedidos por su cuenta y riesgo á los Señores Langstaff, Ehrenberg & Pollak de Liverpool para reexpedirlos á la dirección de Vds.

		G é H 4326 1 Caja conteniéndose :							
6350	25 doc.	Guantes de seda p ^a señores	6/-	7	10	0			
4	20	" " "	8/6	8	10	0			
6	30	" " "	12/-	18	0	0			
9	20	" " "	14/6	14	10	0			
4917	10	Mitones de seda	6/6	3	5	0			
9	10	" "	8/6	4	10	0			
21	5	" "	12/-	3	0	0			
Descuento 10%			59	5	0				
			5	18	6				
Comisión 2½ %			53	6	6				
			1	6	8				
Caja y embalaje							54	13	2
Certificado de origen y seguro								14	6
								10	6
							£	55	18 2

BLACK & SONS

DIRECCIÓN TELEGRÁFICA:

"BLACKSONS."

CÓDIGO EN USO:

A B C, 5a EDICIÓN.

Leicester, 7 de Junio de 19..

Nota de Pesos

referente á los géneros siguientes, expedidos por cuenta de los
Señores Gutierrez é Hijos de Málaga
á la consignación de los Señores Langstaff, Ehrenberg & Pollak
de Liverpool.

G é H 4326 1 Caja Peso bruto 88.⁵⁰⁰ kilogramos,
conteniendo :

120 docenas de Guantes y Mitones de seda con declaración
"Tejidos de seda"

Peso Neto : Peso de las cajitas Peso de la caja y
 de cartón : papel de embalaje :

Kilos : 29.⁵⁰⁰15.⁵⁰⁰43.⁵⁰⁰

CÁMARA DE COMERCIO DE LEICESTER, INGLATERRA.

CERTIFICADO DE ORIGEN.

El abajo firmado, Secretario de la Cámara de Comercio de Leicester, Inglaterra, certifica que:

los Señores Black & Sons Comerciantes ó negociantes de esta plaza y cuya personalidad para el efecto es reconocida por mí, domiciliados en Leicester calle de Rutland han declarado ante mí, bajo su responsabilidad, que las mercancías designadas a continuación son de origen y fabricación **Inglesa**, conforme á las facturas fidedignas que me han sido presentadas por los expedidores y cuyas mercancías se destinan á Málaga á la consignación de los Srs. Gutierrez é Hijos comerciantes ó industriales en Málaga calle de Azuena, 16

Número y Clase de Bultos	Marcas	Numeración	Peso Bruto Kilogramos	Contenido
1 Caja	G. & H.	4326	88 ⁰⁰⁰	Tejidos de seda

Declarado así bajo nuestra responsabilidad.

Black & Sons

(firma de los declarantes.)

Núm. 1375

Leicester 7 de Junio de 19..

John Beaumont

Secretario de la Cámara de Comercio de Leicester, Inglaterra.

Visado Consular Núm. 896

Visto en este Consulado para legalizar la precedente firma de la Autoridad,

José A. Gonzalez

Consul de España en Liverpool.

Liverpool N de Junio de 19..



La validez de este certificado expirará tres meses después de la fecha del visado.

No. 19.

ENRIQUE SANTOS

AZUCENA 23.

AGENTE DE NEGOCIOS

EN REPRESENTACIÓN Á LA COMISIÓN.

DIRECCIÓN TELEGRÁFICA :

SANTOS, MÁLAGA.

Málaga, 18 de Junio de 19..

Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Srs. míos : Es en mi poder su atta. 9 del actual con factura y certificado de origen para estos

Srs. Gutierrez é Hijos, que he entregado, como también la nota de abono para los

Sres. Flores y Cia. ; les pagué su importe¹⁾ de £0 4s. 3d., que les dejo cargado²⁾ en cuenta de Vds.

Dejo de cuenta Pelayo. Verdaderamente es cierto³⁾ que la oferta por los géneros dejados de cuenta es muy mala, como hecha por un gitano⁴⁾ que tiene necesidad de vender muy barato, pero si se la he transmitido á Vds., ha sido después de tener la evidencia de que no se puede sacar más. He ofrecido estos géneros á varios comerciantes,⁵⁾ y ninguno ha querido ni mirarlos,⁶⁾ porque no les convienen⁷⁾ á ningún precio, según dicen. Cuando venga á esta D. Alberto, haremos otros esfuerzos⁸⁾ y sería para mí una satisfacción de poder sacar mejor partido.⁹⁾

Muestras 47/. Al recibo de su carta les he remitido las muestras en cuestión, y espero habrán llegado debidamente á su poder.¹⁰⁾

Gutierrez é Hijos. Estos amigos les agradecen la actividad¹¹⁾ con que han tenido Vds. la amabilidad de ejecutar su pequeño encargo.

El representante de la casa competidora¹²⁾ Lind & Co. ha recibido el muestrario de mitones,¹³⁾ etc., y está trabajando para obtener los pedidos. Desde el primer día que lo presentó lo supe¹⁴⁾, y he rogado á los clientes que no decidan nada, mientras¹⁵⁾ no hayan visto nuestra colección; me han prometido hacerlo así, pero no estoy seguro de que todos lo cumplan,¹⁶⁾ porque sé que el viajante de la citada casa ha escrito cartas particulares¹⁷⁾ á sus antiguos amigos, lo que sin duda nos perjudicará.¹⁸⁾ Convendría¹⁹⁾ mucho que su viajante viniera pronto á esta, pues en el caso contrario²⁰⁾ perderemos el negocio; si ha de visitar antes otras plazas y por lo tanto tardara en llegar²¹⁾ á esta, agradecería á Vds. muchísimo que me remitieran un muestrario de Gabanitos²²⁾ y Mitones, el cual después de 10 á 12 días, que yo pudiera necesitar²³⁾ para presentarlo á los clientes, lo podría enviar á cualquier otro representante que Vds. me dijieran.²⁴⁾

En espera de sus noticias me repito suyo affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Santos.

No. 20.

Leicester, 28 de Junio de 19..

Sr. D. Enrique Santos, Málaga.

Muy Sr. nuestro: Poseemos¹⁾ su atta. 18 del actual habiendo recibido en tiempo oportuno²⁾ las muestras 47/, cuyo pronto envío le agradecemos.

Pasámos á su haber³⁾ £0 4s. 3d., por su pago á esos Sres. Flores y Cia., aunque no hubiese sido nuestra intención pedirle tal desembolso⁴⁾ sinó la sencilla⁵⁾ entrega de la referente nota de crédito.

Acabamos de escribir al Sr. Watson para que active⁶⁾ su llegada á esa, que esperamos se efectuará dentro de 8 á 10 días, á fin de poder participar⁷⁾ en esa de los negocios para la próxima estación.⁸⁾

Juan Bernadez. Tenemos el gusto de incluir factura y certificado de origen* para dho.⁹⁾ amigo, siendo su importe £136 8s. 8d.; sírvase entregarle estos documentos. Hemos anulado uno ó dos números por no haberlos podido conseguir¹⁰⁾ á tiempo, quedando por lo tanto cumplido¹¹⁾ el referente pedido.

Adjuntamos¹²⁾ á este envío para entregar á Vd.¹³⁾ un muestrario de guantes,¹⁴⁾ cuyos precios encontrará Vd. en la adjunta hoja¹⁵⁾ y esperamos vernos pronto favorecidos¹⁶⁾ con algunos buenos pedidos.

Pedidos pendientes¹⁷⁾.

Martin Lerdo. Los precios de los mitones correspondientes al No. 2041 del año pasado son en la actualidad¹⁸⁾ :

Tamaño ¹⁹⁾	1	2	3	4
	1/5½	1/8½	1/11½	2/5½

y los mitones No. 1013 10'' valen²⁰⁾ 2s. 9d., lo que se servirá Vd. poner en conocimiento de dicho amigo, participándonos²¹⁾ su conformidad.

Moreno y Sobrinos. Hemos de merecer de su bondad²²⁾ nos facilite²³⁾, á ser posible, un par de mitones del No. 1577½ á 1s. 10½d., ó si no un mitón suelto²⁴⁾, puesto que²⁵⁾ no estamos bien enterados²⁶⁾ respecto á este artículo, que nos fué pedido por conducto²⁷⁾ del Sr. Watson.

Miguel Bola. Los mitones en cajitas²⁸⁾ de 2 docenas valen 2s. 1d., en vez de 1s. 11d.

Inventario²⁹⁾. Hemos de merecer de Vd. active cuanto le sea posible la liquidación³⁰⁾ de todos los géneros pendientes en esa, pues dada³¹⁾ la proximidad de nuestro inventario, no queremos enredarnos³²⁾ con ellos.

Suplicámosle, además, tenga presente³³⁾ que necesitamos para el 15 del próximo Junio, á lo más tardar³⁴⁾, el detalle³⁵⁾ de sus suplidos³⁶⁾ y gastos de correspondencia, muestras, etc., que han de comprenderse³⁷⁾ en el próximo cierre de registros³⁸⁾.

En espera de sus gratas noticias, quedamos de Vd. affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & Sons.

* For forms see Letter No. 18, pages 26-28.

No. 21.

Málaga, 9 de Julio de 19..

Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Srs. míos : Es en mi poder su atta. 28 del finado, de cuyo contenido quedo impuesto.

Martin Lerdo. He manifestado¹⁾ á este señor lo que Vds. me dicen referente á los precios de los mitones pedidos al Sr. Watson, mas²⁾ como quiera que³⁾ cuando pidió ya se le dijo que los precios eran más caros que el año anterior⁴⁾, dice que de ninguna manera⁵⁾ puede admitir una segunda subida⁶⁾ y espera de Vds. que se sirvan ejecutar su pedido á los precios apuntados⁷⁾ por D. Alberto, máxime⁸⁾ cuando hubiera podido hacer este pedido á otra casa de esa, cuyos viajeros tenían gran interés en trabajar con él ; como la diferencia que existe es tan corta⁹⁾ prefiere darnos á nosotros su pedido, y confío¹⁰⁾ en que Vds. cumplan¹¹⁾ lo ofrecido¹²⁾ por su viajante.

Moreno y Sobrinos. No pueden estos señores enviar el mitón 1577½, porque no lo tienen ; este mitón pertenece¹³⁾ á la colección de esa casa Melton Brothers, representada por el Sr. Guzmán, á quien se lo hubieran pedido si el Sr. Watson no hubiese dicho que también él podría facilitarlo¹⁴⁾ ; tal vez¹⁵⁾ cuando D. Alberto vuelva á esa podrá encontrarlo, y mientras espero que buscarán¹⁶⁾ con interés, pues es de agradecer á estos amigos la preferencia que siempre nos dan al colocar¹⁷⁾ sus pedidos.

Adjunto nota de los mitones de seda¹⁸⁾ que piden estos mismos señores para remitirse enseguida.¹⁹⁾

Carlos Bola. Conforme en que el precio sea 2s. 1d., en vez de 1s. 11d., para los mitones en cajas de 2 docenas.

D

Este Sr. ruega á Vds. se sirvan tomar buena nota de que la razón de su casa es Carlos Bola y no Miguel; recuerda²⁰⁾ haber mandado á Vds. una circular dándoles conocimiento del cambio.

Francisco Velar. Acompaño nota* de los números pedidos por este señor, los que les ruego se sirvan mandar ejecutar lo más pronto posible,²¹⁾ remitiendo á vuelta de correo,²²⁾ si pudiera ser, las novedades²³⁾ marcadas en la misma con x.

Dejo de cuenta Pelayo. Les tengo abonado en cuenta el importe de £ est.²⁴⁾ 12 Os. Od. por la venta de estos géneros. Esta venta me resistía á hacerla, porque veía que la pérdida era grande para Vds., pero en vista de²⁵⁾ que no era posible conseguir²⁶⁾ mejor oferta, y queriendo aprovecharla²⁷⁾ para no perder más tiempo en la realización²⁸⁾ de estos géneros, me decidí á venderlos sin consultar antes con Vds. De no aceptar²⁹⁾ esta oferta, probablemente más tarde no hubiera encontrado quien³⁰⁾ hubiese ofrecido ni siquiera³¹⁾ lo mismo, pues ya había enseñado³²⁾ dichos géneros á todos los comerciantes de esta sin obtener resultado alguno; mi comprador³³⁾ me exigió³⁴⁾ la contestación³⁵⁾ inmediata, así es que los cedí³⁶⁾ sin titubear³⁷⁾ y espero que Vds. estarán de conformidad.³⁸⁾

Inventario. Estoy preparando los detalles que me piden y se los mandaré dentro de pocos días; interín³⁹⁾ estoy procurando⁴⁰⁾ dar salida⁴¹⁾ á los pocos géneros que todavía quedan por liquidar.

Aguardando⁴²⁾ sus siempre gratas noticias, quedo de Vds. affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Santos.

* For specimen of order form see order from Moreno y Sobrinos, page 35.

Málaga, 8 de Julio de 19..

NOTA de los géneros que piden los

Señores Moreno y Sobrinos, de Málaga
á Don Enrique Santos, Azucena 23, Málaga
en representación de los Señores

BLACK & SONS, LEICESTER,

para ser remitidos por el correo en paquetes postales, á la consignación de los Señores José Figuerola y C^{ia}, Irún.

Los precios se entienden con el 10 por % de descuento. Comisión 2½ %.

Pagadero á los 90 días fecha de la factura, por cheque
*/Londres.

Los gastos de embalaje, seguro, portes, etc., se cargarán en la factura.

Cantidad		Tamaño	Artículo		Precio	Descuento
30	docenas	2	3480	Mitones de seda	6/6 la docena	10 %
20	..	4	3497	idem	5/11 ..	10 %

Los precios están sujetos á las fluctuaciones del mercado.

No. 22.

Leicester, 18 de Julio de 19..

Sr. D. Enrique Santos, Málaga.

Muy Sr. nuestro : Obra¹) en nuestro poder su grata 9 del que rige²) y agradecemos á Vd. la remisión²) de los dos pedidos, á cuya ejecución será dispensada⁴) nuestra mayor atención.

Martin Lerdo. Teniendo en aprecio⁵) el compromiso sentado⁶) por el Sr. Watson, cumpliremos⁷) ese pedido sin alteración alguna de precios, confiando que no descuidará⁸) nada para resarcirnos⁹) en el porvenir por tanta deferencia.¹⁰)

Moreno y Sob¹⁰. Hemos entretanto¹¹) encontrado el mitón 1577½, que será ejecutado de conformidad. Los mitones de seda pedidos serán despachados dentro de pocos días.

Francisco Velar. No podremos enviar los artículos 26/1469, 70, 71 por estar suspensa¹²) su fabricación.

Está para¹³) salir la primera parte de la orden ; la segunda parte la cumpliremos en cuanto¹⁴) recibamos las instrucciones necesarias, que le rogamos á Vd. nos facilite sin más tardar. El No. 60593 será muy bien reemplazado.

Pasamos á su debe¹⁵) £12 Os. Od., producto de la venta de los géneros procedentes del

Dejo de cuenta Pelayo, celebrando¹⁶) se haya liquidado tan antiguo saldo, á pesar¹⁷) del resultado desfavorable en su venta.

Rodriguez y Cia. Va adjunto certificado de origen y nota de declaración* á una caja marcada R y C †† 2624, cuya factura también le acompañamos suplicándole su entrega.

En unión¹⁸) á este envío van 10 muestrarios de última novedad para Vd., en sustitución¹⁹) de sus colecciones actuales, siendo las condiciones de descuento y comisión las usuales ; confiamos que Vd. no tardará en conseguir unos buenos pedidos con esta colección, la que nos prometemos ampliar²⁰) á la primera oportunidad.

Por el correo de ayer²¹) le mandamos una pequeña colección de muestras de géneros en depósito²²), habiendo marcado las cantidades existentes²³) en las etiquetas. Hemos de agradecer á Vd. las coloques²⁴) en ese comercio²⁵) autorizándole para conceder, en caso de necesidad, un descuento extraordinario de 5%. Todos los artículos son de muy buena salida.

Siempre en espera de sus gratas noticias, nos repetimos de Vd. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Black & Sons.

(See Exercise 3, pages 364-366.)

* For specimens of forms see Letter No. 18, pages 26-28.

No. 23

Leicester, 8 de Agosto de 19..

Señor D. Enrique Santos, Málaga.

Muy Sr. nuestro: Tenemos á la vista¹⁾ su atta. 26 del finado, de cuyo contenido quedamos informados.

Ramos Hermanos. Hemos entregado sus géneros á esta casa Wild & Co. con las instrucciones oportunas²⁾ para la reexpedición á esa; incluimos factura importando £16 3s. 4d. que se servirá Vd. entregarles.

Martin y Cia. No es la primera vez que se sirve³⁾ el artículo 487 tal como acaban de recibirlo dichos señores. Á fin de evitar que la mercancía quede en suspenso⁴⁾, suplicamos á Vd. arregle la cuestión como mejor le parezca acertado⁵⁾ para nuestros intereses. Esperamos que en su próxima⁶⁾ Vd. nos anunciará el arreglo de la referida pendencia⁷⁾.

Gabriel Martinez. Acompañamos factura referente á nuestro envío de £24 6s. 9d.

Conforme á las instrucciones recibidas de este señor hemos remesado⁸⁾ estos 4 paquetes por la vía⁹⁾ de Port Bou á la consignación¹⁰⁾ del cliente mismo, previniéndole¹¹⁾ que no respondemos de nada en caso de robo¹²⁾, como por lo demás¹³⁾ lo manifestamos en la nota pegada¹⁴⁾ á las facturas*; todos esos enredos¹⁵⁾ pueden muy fácilmente evitarse á verificarse en la frontera el despacho¹⁶⁾ de los envíos, bien sea en Irún ó Port Bou, por un agente respetable y seguro á toda prueba¹⁷⁾.

Así lo practicamos con nuestros demás envíos que entran por ambos puntos en esta península¹⁸⁾, sin que la más mínima irregularidad hayamos tenido que lamentar¹⁹⁾. Han tenido que quedar pendientes de ejecución²⁰⁾ 19 docenas de mitones de lana No. 719, 10, cuya entrega no podía conseguirse á tiempo; se las mandaremos á la primera ocasión.

Moreno y Sobr. Dentro de muy pocos días se nos entregarán²¹⁾ las 72 docenas de guantes de lana 1577½, cuya remesa efectuaremos aprovechando²²⁾ la próxima oportunidad de un envío á esa.

Respecto á los mitones No. 96, hay que advertir²³⁾ á esos amigos que han de sujetarse²⁴⁾ al alza indicada por el Sr. Watson.

Muestras. Tenemos el gusto de acompañarle factura correspondiente á un envío de muestras de mitones y guantes de seda de última novedad, sobre los que llamamos particularmente su atención, esperando que Vd. logrará entablar²⁵⁾ una buena corriente²⁶⁾ de negocios para la temporada²⁷⁾ que está para principiar²⁸⁾.

F. Rodriguez Hermano. Con el objeto de conseguir la reintegración²⁹⁾ de los géneros echados de menos³⁰⁾ en nuestro último envío, necesitamos un acta de reconocimiento³¹⁾* de esa autoridad para poder someterla á la compañía de seguros³²⁾. Hemos por eso de merecer de su bondad nos haga remitir tal documento á correo seguido, dándonos á la vez³³⁾ datos positivos³⁴⁾ acerca de los otros tres robos mencionados en su citada carta. Á descuidar³⁵⁾ tales incidentes, por más que³⁶⁾ sean desagradables, se corre el riesgo de ir perdiendo los derechos de indemnización³⁷⁾. Sin ese requisito³⁸⁾ nada podemos conseguir, lo cual se servirá Vd. hacer presente á esos señores, advirtiéndoles que nosotros declinamos toda responsabilidad en lo ocurrido³⁹⁾; si alguno que otro de nuestros envíos resulta menoscabado⁴⁰⁾, reclamaremos⁴¹⁾ la baja⁴²⁾, previa⁴³⁾ su certificación, por cuenta del cliente, á cuyo riesgo exclusivo viaja el envío.

Jimenez é Hijo. Adjuntamos una nota de abono por la diferencia de precio en el No. 120, habiendo de advertirle que en el porvenir⁴⁴⁾ no se podrá obtener ese artículo por menos de 7/11.

Géneros en depósito. Bajo sobre separado⁴⁵⁾ acabamos de mandar á Vd. muestras referentes á una partida⁴⁶⁾ de mitones de lana, que acertamos á⁴⁷⁾ tener en nuestras manos por

No. 24.

Málaga, 14 de Agosto de 19..

Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Sres. míos: Tengo en mi poder su atta. 8 del que rige¹⁾, conteniendo varias adjuntas²⁾, que he entregado á los destinatarios³⁾.

Muestras. Recibí las muestras que Vds. se han servido remitirme; las he enseñado á varios amigos, quienes me dicen lo tendrán presente⁴⁾ para cuando tengan que pedir el artículo, pero para ahora⁵⁾ no tiene objeto⁶⁾.

Tengo todavía el muestrario del año pasado, el cual creo podrá servir aún para esta temporada añadiéndole⁷⁾ las novedades que pueda haber⁸⁾ y reformando⁹⁾ sus precios, si han sufrido alguna alteración; les ruego me contesten sobre este particular cuanto antes¹⁰⁾, con el objeto de poder presentar la colección completa antes que empiecen¹¹⁾ las casas de la competencia.

Convendría¹²⁾ que en esta temporada, que parece ser favorable para los negocios, no viniera el Sr. Watson tan tarde como acostumbra¹³⁾, sino que recayera¹⁴⁾ aquí á principios ó mediados¹⁵⁾ del próximo mes.

Martin y Cia. En efecto¹⁶⁾ no es la primera vez que se sirve el artículo 487, pero no como ahora, pues últimamente se encargaban¹⁷⁾ negros solamente. Iré á ver á estos amigos y les escribiré á Vds. sobre el particular en mi próxima carta.

Géneros robados. Acompaño á Vds. el acta de reconocimiento referente á los géneros que han faltado¹⁷⁾ en su última remesa para el Sr. F. Rodríguez Hermano; á los otros señores

les tengo pedidas las certificaciones que Vds. necesitan, y tan luego que las reciba se las remitiré.

Francisco Velar. Supongo en poder de Vds. la carta que este cliente les dirigió¹⁸⁾ al recibo de la mercancía; por ella se habrán enterado que no le ha gustado¹⁹⁾ la manera con que el fabricante de las gomas elásticas²⁰⁾ ha ejecutado su último encargo, y que deja de cuenta²¹⁾ 20 piezas, porque vienen en 8 diferentes pedazos²²⁾ de los que hay dos de poco más de una yarda, que no sirven para nada. Espero sus noticias sobre el particular.

Es preciso²³⁾ prevenir á los fabricantes que sean más exactos en el cumplimiento²⁴⁾ de órdenes venideras²⁵⁾, pues de no ser así tendremos algunos deijos de cuenta.

Juan Resada. Viene este señor á quejarse²⁶⁾ diciéndome que no puede comprender que hayan hecho Vds. la expedición de los géneros de su comisión²⁷⁾ por gran velocidad²⁸⁾, mientras que²⁹⁾ está estipulado en su pedido que la hagan Vds. por pequeña velocidad³⁰⁾. El paquete que en bruto³¹⁾ solo pesa³²⁾ 22 kg., ha venido aquí cargado de Pesetas 40.30 de gastos de transporte³³⁾. El cliente naturalmente no está dispuesto á pagar estos gastos y reclama que le abonen Vds. la diferencia de gran velocidad á pequeña, porque no había estipulado la expedición seguida³⁴⁾ por Vds.

M. Adolfi y Cia. No les escribí con más anticipación³⁵⁾ el percance³⁶⁾ acaecido³⁷⁾ á esta razón social, porque en realidad todos los acreedores esperabamos que jamás llegaría un caso semejante sobre una casa que días antes gozaba³⁸⁾ de tantísima confianza en nuestra plaza, y fuera de ella. Oportunamente³⁹⁾ ya les informé de las buenas impresiones que me hizo la creación⁴⁰⁾ de la tal sociedad, y efectivamente⁴¹⁾ debía ser así cuando el socio D. Salvio Moro, padre político⁴²⁾ de Adolfi, cuenta con⁴³⁾ una fortuna de 800,000 francos. El acontecimiento⁴⁴⁾ fué inesperado, porque solo fué producido por la

discordia⁴⁵) entre los dos socios, al extremo⁴⁶) que el Sr. Moro retiró por completo⁴⁷) la protección de su yerno⁴⁸), viéndose éste por lo tanto obligado⁴⁹) á buscar dinero por otro lado⁵⁰) para poder hacer frente⁵¹) á sus compromisos aceptados para el mes de Agosto. Aunque tal situación siguió algunos días ignorada⁵²) por todos los representantes que teníamos allí intereses, felizmente⁵³) por un dependiente que salió de la casa, pudimos saber la verdadera posición de la sociedad, informándonos á la vez de haber pasado⁵⁴) circulares convocatorias⁵⁵), para el 10 del actual, directamente á nuestras casas representadas. Acto seguido⁵⁶), nos citamos en reunión⁵⁷) todos los representantes acreedores⁵⁸) ligándonos⁵⁹) unánimemente para defender á toda costa los intereses de nuestros representados; pudimos obtener del juzgado⁶⁰) de esta ciudad que nos amparase⁶¹), y al efecto⁶²) el día 8 del corriente dió este funcionario⁶³) auto de ocupación⁶⁴) de todos sus bienes⁶⁵) y mercancías, que se ejecutó inmediatamente á nombre de los acreedores suscritos⁶⁶), siendo nombrado⁶⁷) juez comisario⁶⁸) nuestro amigo D. Jorge Ulloa, y depositario⁶⁹) de los objetos embargados⁷⁰) D. Ernesto Albán, mayor acreedor y representante de la casa L. S. Green & Co. de Manchester.

Después de haber dado este importante paso⁷¹), los Sres. Hnos. Pedro y Juan Adolfe intercedieron⁷²) acerca del⁷³) padre político de D. M. Adolfe para dar una digna solución⁷⁴) al asunto, ofreciendo éste enseguida, para terminarlo, el pago del 50% en 2 años con sólida garantía⁷⁵) de sus fincas⁷⁶), pero los acreedores insistimos de una manera enérgica en rehusar⁷⁷) tales proposiciones, toda vez⁷⁸) que los datos⁷⁹) que nos ha arrojado la liquidación que acabamos de verificar en la casa Adolfe, son como sigue:—

Suma total del pasivo	Pesetas 532.695
„ „ „ activo	„ 512.592
Diferencia en contra :	Pesetas 20.103

Ahora resulta que al no querer los acreedores aceptar la proposición antes citada, el asunto debe ir forzosamente⁷⁹) á manos del tribunal⁸⁰), y en verdad éste es otro asunto tan malo ó peor que el otro.

El juzgado ha convocado⁸¹) ya á junta de acreedores⁸²) para el día 25 del actual, y en vista del cariz⁸³) poco agradable que podría tomar ahora el asunto Adolfe en el terreno judicial⁸⁴), nos hemos reunido⁸⁵) hoy particularmente⁸⁶) todos los acreedores, habiendo acordado en definitivo⁸⁷) hacer mejorar en lo posible las proposiciones ofrecidas por el padre político, y en caso de insistir en no querer ceder más de lo propuesto⁸⁸), aceptarlas de buena gana⁸⁹), antes de que el tribunal acabe con todo lo existente.

Este es el ánimo⁹⁰) general dominante⁹¹) hoy; yo creo que tratándose de asuntos de tal naturaleza⁹²) vale mejor cortar por lo sano⁹³), porque desgraciadamente⁹⁴) en nuestro país los tribunales ofrecen pocas garantías, y aun cuando⁹⁵) el fallo⁹⁶) fuese favorable, los gastos se elevarían⁹⁷) á sumas exorbitantes. Pensamos pues aceptar convenio en la citada junta del 20 corriente, y en la suposición de que Vds. crean aceptable la proposición que el suegro⁹⁸) ha hecho, les ruego se sirvan avisármelo enseguida mandándome á la vez un poder con arreglo⁹⁹) al formulario¹⁰⁰) que por este mismo correo les mando bajo sobre separado.

Esto es todo cuanto puedo decirles sobre este desagradable asunto, y aun cuando Vds. me manden el poder, obraré¹⁰¹) siempre con arreglo á las circunstancias que se presenten, encaminando¹⁰²) siempre por lo mejor¹⁰³) de sus intereses.

Aguardando sus noticias, me reitero suyo affmo. y S. S.
Q. B. S. M.

Enrique Santos.

(See Exercise 4, pages 366 and 367.)

CAMINOS DE HIERRO DEL
NORTE.
2.^a DIVISIÓN.

RECLAMACIONES É
INVESTIGACIONES.

ACTA DE RECONOCIMIENTO.

En la Estación de Málaga á 1.^a de Junio de 19... en presencia del Comisario de la Inspección administrativa D. Juan M. Verano y de los testigos D. Manuel Martín habitante en número y D. José Llorente que vive en número se ha procedido al reconocimiento del contenido de Dos postales marcas números — peso 1.^o = 5.^{os} kilogramos, que componían la expedición núm. 429/430 de Leicester hecha en G. V. el 5 de Junio de 19... por D. Black & Sons. á D. F. Rodríguez Hermano quien no se ha presentado á recogerla (ó la ha rehusado).

Dichos bultos son dos paquetes embalados en papel con los cierres rotos y faltos de peso repesados respectivamente 1/900 y 1/730.

Abierto, resulta contener los objetos siguientes: la falta en el paquete No. 430, según factura, de tres docenas de pañuelos de seda su valor según la misma es de 6 chelines y tres peniques cada docena de dos de estas, y 15 chelines, tres peniques la otra docena. Este paquete debía contener, según la factura, siete cajas resultando seis y dos de estas vacías.

Concluido el reconocimiento volvieron á colocarse todos los objetos dentro del bulto, cerrándose de nuevo éste y sellándose con el sello de la Estación y precinto núm. — después de incluir dentro del mismo un duplicado de la presente acta.

Y para que conste firman ésta en la indicada Estación y día.

EL COMISARIO DE INSPECCIÓN.
Juan M. Verano.

EL TESTIGO.
José Llorente.

EL JEFE DE ESTACIÓN.
R. Sote.

EL TESTIGO.
Manuel Martín.

Poder.

Por el presente documento público, nosotros *Black & Sons, Fabricantes y Negociantes de esta Ciudad*, conferimos poder á favor del Sr. *D. Enrique Santos, 23 Azucena en Málaga*, para que nos represente en la quiebra de la casa *M. Adolfs y Cia., Calle Bolsa 36 en Málaga*, en que nos hallamos interesados por la cantidad de

£424 6s. 6d. (Cuatrocientas veinte y cuatro Libras Esterlinas, seis chelines y seis dineros), según los documentos adjuntos, concurriendo á las juntas y reuniones de los acreedores que se celebren.

Para que reclame, perciba y cobre todas las cantidades que nos correspondan.

Para que emita en las juntas de acreedores su voto y parecer, conformándose ó protestando contra las proposiciones de convenio que se presenten y de los acuerdos que se adopten y

Para que—siendo necesario litigar, demandando ó defendiendo—cite y comparezca, á celebrar actos de conciliación y juicios verbales en los que podrá avenirse ó de lo contrario acudir ante los Juzgados y Tribunales competentes, presentando los documentos necesarios; haga recusaciones y juramento; proponga inhibitorias; se desista y aparte de las demandas entabladas, practique las pruebas conducentes; oiga autos y sentencias, consienta lo favorable y de lo adverso apele, y suplique en todas instancias, hasta obtener sentencia. Pues el poder basta para lo expresado y sus incidencias, damos y conferimos á la persona nombrada, sin limitación y con facultad de sustituir, revocar sustitutos y elegir nuevos, prometemos aprobar cuanto en virtud del presente verifique y nos obligamos en legal forma.

Tal es el mandato que solemnizamos y firmamos en *Leicester á diez y siete de Agosto de Mil Novecientos y . . .*

Black & Sons.

No. 25.

(See Exercises 5, 6, and 7, pages 367-369.)

BLACK & SONSTELEGRAMS: BLACKSONS.
A B C Code used (5th Edition).**Leicester, 22 de Abril de 19..**

Sr. D. Francisco Soler, Madrid.

Muy Sr. nuestro : Á su debido tiempo fuimos favorecidos por su atta. 25 del ppdo. Marzo, cuyo contenido es de conformidad.

Por la vía de Liverpool-Santander acabamos de remesar¹⁾ á Vd. una cajita²⁾ de muestras y muestrarios, según lo acredita³⁾ el adjunto talón⁴⁾, esperando se proporcionará^{5a)} Vd. su pronto recibo.

Compónese^{6b)} el contenido de dicha caja, cuya marca⁶⁾ es F S 2800, de 12 libritos⁷⁾ con muestritas de telas⁸⁾ y 10 paquetes con varias muestras de géneros de punto⁹⁾, cuyos precios encontrará Vd. apuntados en las etiquetas; todos los otros detalles referentes á las condiciones de venta etc., van indicados en la adjunta lista.

Nuestro viajante, Sr. Watson, actualmente¹⁰⁾ en Sta. Cruz de Tenerife, pasará por esa dentro de 4 á 5 semanas.

En el interín confiamos recibir algunos buenos pedidos por mediación de Vd., quedando en su espera sus affmos.
S. S. Q. B. S. M.

Black & Sons.

No. 26.

FRANCISCO SOLERCOMISIONES
Y
REPRESENTACIONES
DEL PAÍS Y EXTRANJERAS.
—
PLAZUELA DE S. JAVIER, 6, 2.º**Madrid, 17 de Mayo de 19..**Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Sres. míos : Poseo¹⁾ su muy grata 22 del ppdo., anunciándome el envío de una colección de los artículos de Vds., que ha llegado á mi poder²⁾; por los gastos de despacho³⁾ etc. he desembolsado⁴⁾.

Pesetas 65.50, que se servirán abonarme de conformidad.

He tomado buena nota de los descuentos y demás condiciones, y si no hice nada todavía es porque aguardo la visita del Sr. Watson, quien según me escribe, debe llegar en breve⁵⁾.

Sin más de momento⁶⁾ quedo suyo affmo. S. S.

Q. B. S. M.

Francisco Soler.

No. 27.

(See Exercise 8, page 369.)

Madrid, 9 de Junio de 19..

Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Sres. míos: Confirmando mi carta 17 Mayo, que según observo, no llegó á su poder y por este motivo adjunto duplicado¹⁾ de la misma; al propio tiempo acuso recibo²⁾ de su muy grata 3 cte.

Sebal y Cia. Están conformes con el matiz³⁾ que Vds. ofrecen para sustituir el No. 51. Estos amigos desean pagar al contado⁴⁾ tan luego que⁵⁾ el envío llegue á esta, y ruegan á Vds. que indiquen el descuento que acordarán⁶⁾ por esta forma de pago.

He pagado los portes⁷⁾ de Sevilla á Madrid correspondientes á las maletas⁸⁾ del Sr. Watson, cuyo importe de Pesetas 15.00 les cargo en cuenta⁹⁾.

Quedo como siempre de Vds. affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Francisco Soler.

No. 28.

(See Exercise 9, pages 369 and 370.)

Leicester, 21 de Junio de 19..

Señor D. Francisco Soler, Madrid.

Muy Sr. nuestro: Obran en nuestro poder sus attas. 9 y 15 del actual, la primera acompañando copia de su attas. 17 del ppdo., la segunda trayéndonos¹⁾ dos pedidos, cuya remisión le agradecemos.

E. Zabal. Está bien su pedido que se ejecutará sin retraso.

Gonzalez é Hijos. Para estos señores ha apuntado Vd. los precios de la temporada pasada²⁾ que ya no³⁾ podemos conceder, habiendo subido⁴⁾ considerablemente el valor de la lana.

He aquí⁵⁾ los últimos precios⁶⁾ que podemos otorgarles⁷⁾ en la actualidad:

No. 130	134	140	145
3/5	4/2½	4/6	4/9½

y á los que esperamos se nos confirmará el encargo.

Sebal y Cia. Para su gobierno⁸⁾ el descuento que acordamos por pago al contado (es decir cheque s/Londres dentro de los 30 días fecha de la factura) es de 1¼%.

Pasámos á su haber:

Ptas. 15.00 y Ptas. 65.50 por portes desembolsados en el envío de muestras, etc. El demás contenido de sus attas. es conforme.

Somos de Vd. attos. S. S.

Q. B. S. M.

Black & Sons.

Adjuntamos estado de cuenta para los Srs. Pilar y Cia., que se servirá entregar.

Vale.

BLACK & SONS

Leicester, 19 de Junio, 19..

Señores Pilar y C^{ia}, Madrid.

Deben

19..									
Marzo	4	Nuestra Factura	36	5	9				
"	16	idem	134	6	6				
						£	170	12	3

No. 29.

Madrid, 26 de Junio de 19..

Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Sres. míos : Tengo á la vista su muy grata 21 cte., de cuyo contenido quedo impuesto.

Gonzalez é Hijos : Al notificarles¹⁾ el alza en los precios de los mitones pedidos, contestaron que no admitirían ningún aumento sobre los precios anteriores ; dicen además²⁾ que no encuentran motivo que justifique³⁾ la tal subida, mientras que⁴⁾ ellos tienen cotizaciones⁵⁾ recientes en artículos de lana de Francia con baja⁶⁾ de 10%. Por lo demás creen ellos que lo que se discute⁷⁾ es de poca monta⁸⁾, si Vds. tienen presente que han rehusado ver las muestras de tantos otros competidores, que ofrecían los mismos precios del año anterior.

Por todas estas razones tienen la seguridad de que su pedido será ejecutado por Vds. al precio antiguo, y yo por mi parte les aconsejo⁹⁾ de hacerlo así, por tratarse¹⁰⁾ de una casa tan formal¹¹⁾ como la de los Srs. Gonzalez é Hijos, que tendrán la atención de darnos la preferencia.

Pilar y C^{ia} les harán remesa en breve ú ordenarán¹²⁾ de girarles¹³⁾ á corto plazo¹⁴⁾.

Quedo de Vd. affmo. S. S.

Q. B. S. M.

Francisco Soler.

No. 30.

(See Exercise 10, page 370.)

Leicester, 1° de Julio de 19..Señor D. Francisco Soler, Madrid.

Muy Sr. nuestro: Cruzada¹⁾ con nuestro memorandum 27 del ppdo. hemos recibido su att'a. del día anterior.

Hemos de advertir á Vd. en contestación y rogámosle lo haga presente á los Sres. Gonzalez é Hijos, que el aumento de precios no depende²⁾ solo de esta su casa, sinó de la totalidad³⁾ de esta industria, á la cual hemos de acudir⁴⁾ en cumplimiento de los encargos de la clientela, debiendo por lo mismo⁵⁾ reconocer⁶⁾ los precios á que se está fabricando⁷⁾. Hemos hecho todo cuanto está á nuestro alcance⁸⁾ para conseguir se nos conserven⁹⁾ los precios anteriores, pero no lo hemos logrado, debiendo por lo tanto insistir en el aumento señalado. Visto lo expuesto¹⁰⁾ esperamos no llevarán¹¹⁾ esos señores sus exigencias¹²⁾ á precios inferiores á los de nuestro propio coste¹³⁾, cosa que no les podríamos conceder, á pesar del gran empeño¹⁴⁾ que tenemos en cultivar sus buenas relaciones, pero el beneficio¹⁵⁾ que nos deja nuestro comercio¹⁶⁾ es tan escaso¹⁷⁾ que nos imposibilita¹⁸⁾ tratar¹⁹⁾ los negocios con pérdidas evidentes.

La única ventaja que nuestros fabricantes nos ofrecen en particular obsequio²⁰⁾ nuestro, es reducir los precios como sigue:

No. 130	135	140	145
3/4½	4/1½	4/5	4/9

y esperamos logrará Vd. confirmarnos el pedido en esta base²¹⁾, á no ser que²²⁾ pueda inducir Vd. á los citados amigos á escoger²³⁾ sustitutos correspondientes á dichos números, entre las colecciones de Vd.

Al darnos la confirmación, se servirá Vd. pasarnos las instrucciones para la expedición del envío. Esperan su contestación sus affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Black & Sons.

Acabamos de enviarle muestras de novedades en cortinas²⁴⁾ y cintas elásticas para ligas²⁵⁾, esperando que nos proporcionará algunos buenos pedidos.

Vale.

No. 31.

Madrid, 9 de Julio de 19.

Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Sres. míos: Tengo á la vista sus attas. 27 del ppdo. y 1º del actual, de cuyo contenido quedo enterado.

Gonzalez é Hijos. Después de mucho trabajo he logrado convencerles¹) y confirman los aumentos en los precios de los números señalados, pues no les conviene recibir sustitutos.

En cuanto á²) la vía³) que debe efectuarse la expedición, es como de costumbre⁴), primero á Liverpool y luego por vapor⁵) hasta Santander, siempre con seguro⁶).

Cortinas. Siento⁷) que no pueda hacer nada con las muestras enviadas, estando aquí los negocios muy paralizados⁸); nadie quiere comprar más que lo muy preciso⁹).

Cintas para ligas. Enseñé enseguida á estos Sres. Murcia y Cia. la colección de este artículo, pero no he conseguido ningún resultado favorable, puesto que los precios de Vds. resultan demasiado altos comparándolos con los de la competencia alemana¹⁰).

Elba y Cia. Tengo el gusto de acompañarles un suplemento¹¹) para agregar á los géneros de su pedido anterior. Se pide un dibujo en tres anchos¹²) que la casa Wright & Co. de esa ha servido á 12½, No. 1647, y tienen gran interés en ello, por ser muy barato; caso de no encontrarse dibujo exactamente igual, se servirán Vds. enviar por correo muestras de género parecido¹³).

Sres. Ramirez y Cia. Acaban de llamarme¹⁴) para hacerme ver que las mantillas¹⁵) blancas remitidas por Vds. últimamente corresponden todas al tamaño 36" x 80", medida¹⁶) que aquí es completamente incorriente¹⁷) y no se puede vender á ningún precio; se extrañan¹⁸) que Vds. las hayan ejecutado de tal forma, cuando siempre les han servido el artículo de 30 x 90 pulgadas¹⁹), y así lo ordenaron á su viajante, D. Alberto, cuando tomó el pedido.

Tal era la confianza que ellos tenían de recibir un género igual al anterior que al recibir su envío ni siquiera²⁰) se fijaron en las etiquetas y pusieron²¹) el artículo á la venta; pero ayer, en ocasión de vender²²) una partida²³) de dichas mantillas, encontraron el defecto²⁴), y á pesar de sentirlo mucho, no pueden menos que²⁵) dejar el artículo de cuenta, lo que les participo por si²⁶) á Vds. les fuere posible colocar²⁷) estas mantillas en otro punto de España, donde se gaste²⁸) ese tamaño.

En su defecto²⁹) solicitan los referidos amigos remitan aquel encargo de mantillas en 30" x 90", con aumento de algunas negras según indica la orden Núm. 2784 que acompaño; les suplican la ejecución inmediata, y les ruego me digan el tiempo poco más ó menos³⁰) necesario para la fabricación³¹).

Aguardo sus prontas noticias y me reitero suyo affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Francisco Soler.

Estos Sres. Sobrinos de Sanchez están disgustados³²) por el retraso en la ejecución de su pedido y me reclaman los géneros diariamente³³); espero que no tarden Vds. ni un minuto en hacer la expedición, pues conviene³⁴) servir con prontitud³⁵) á estos buenos amigos.

Vale.

No. 32.

Leicester, 16 de Julio de 19..

Señor D. Francisco Soler, Madrid.

Muy Sr. nuestro : Somos favorecidos por su grata 9 del actual, trayéndonos un pedido adicional¹⁾ de esos

Sres. Elba y Cia., que fué anotado para ser ejecutado á fines²⁾ de este mes en unión á³⁾ los otros géneros pedidos.

No ha sido sin alguna dificultad que hayamos podido obtener del fabricante los dibujos 1647 a, b, c, á 12 $\frac{1}{2}$, 14 $\frac{1}{2}$ y 16 $\frac{1}{2}$, conforme á las muestras sometidas, pues hoy valen un 10% más.

Ramírez y Cia. Con respecto á su pedido de mantillas acabamos de escribir á Don Alberto, y luego de recibir su contestación procederemos á la ejecución de su nueva orden, resolviendo⁴⁾ entonces también si tenemos que hacernos cargo de la remesa anterior.

Sobrinos de Sanchez. Incluimos factura de £185 19s. 6d. que se servirá entregarles. En este pedido hemos tenido que suprimir algunos dibujos, cuyo color no nos satisfacía, faltándonos⁵⁾ el tiempo para mandarlos repetir⁶⁾.

Bien que no podamos negar⁷⁾ lo algo atrasado⁸⁾ de esta remesa, confiamos que esos amigos no encuentren perjuicio⁹⁾ en ello, teniendo en aprecio la actividad presente¹⁰⁾ de nuestro mercado y la lenta¹¹⁾ entrega de los géneros que se acentúa¹²⁾ con la aglomeración¹³⁾ de pedidos.

Cintas elásticas para ligas. Estamos repasando¹⁴⁾ los precios del muestrario enviado á ver¹⁵⁾ si hay un error en el cálculo, y volveremos sobre este particular.

En espera de sus siempre gratas noticias quedamos de Vd. sus afmos. y S. S.

Q. B. S. M.
Black & Sons.

III. CORRESPONDENCE RELATING TO TRANSACTIONS IN GOODS, FORWARDING PACKAGES FOR SHIPMENT, CLAIMS, &c.

TRANSACTION No. 1.

Buyer : ANTONIO REY, VIGO.

Sellers : JOSEPH BUTT & SONS, LEICESTER.

SUMMARY OF THIS SERIES :

- 33.—Sellers offer services, and send patterns to buyer.
34.—Buyer thanks sellers for offer, and will revert to same later on.

EXERCISES :

(See Section 4, Exercises to be rendered into Spanish, page 371.)

- 1.—Sellers thank buyer for letter No. 34 and advise visit of traveller.
2.—Sellers acknowledge receipt of order sent through traveller.

33. *Offer of services and sending of patterns.*

Leicester, 17 de Setiembre de 19..

Señor D. Antonio Rey, Vigo.

Muy Sr. nuestro : Deseosos¹⁾ de entablar²⁾ relaciones con su apreciable casa, nos tomamos la libertad³⁾ de mandarle una colección de productos de esta industria⁴⁾ habiendo reducido sus precios á su último límite.

Los artículos marcados con numeración sencilla⁵⁾ son de nuestra propia fabricación⁶⁾ y por tanto exentos⁷⁾ del cargo de 2½% de comisión al que van sujetos los géneros que llevan⁸⁾ contramarcas⁹⁾, por proceder de otras fábricas de este comercio¹⁰⁾. El descuento que concedemos¹¹⁾ sobre todos los artículos sin distinción es de 10%, habiendo de exceptuarse¹²⁾ tan solo los Nos.¹³⁾ 4400 á 4900, que disfrutan¹⁴⁾ el 20% sin que se altere por eso el cargo de comisión.

Son por cuenta del comprador los gastos de embalaje¹⁵⁾ y portes¹⁶⁾; el pago debe efectuarse contra nuestro giro á tres meses y pagadero¹⁷⁾ al cambio del primer endoso¹⁸⁾, cuyo giro se librará¹⁹⁾ después de transcurridos²⁰⁾ tres meses á contar desde²¹⁾ la fecha de la factura.

Nuestro viajante, D. E. Black, quien recorre²²⁾ la Península²³⁾ dos veces al año, acierta á²⁴⁾ hallarse en Madrid llevando consigo²⁵⁾ sus extensos muestrarios, y de permitirlo Vd. tendrá sumo gusto²⁶⁾ en exhibírselos. En tal caso suplicámosle á Vd. se lo manifieste²⁷⁾ sin demora, escribiéndole bajo la dirección²⁸⁾ de D. Enrique Blanco, 17 Calle San Jerónimo, á fin de poder aprovechar²⁹⁾ la oportunidad de su corta estancia³⁰⁾ en aquel punto, no muy distante de esa capital.

En espera de sus gratas noticias, quedamos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Joseph Butt & Sons.

34. *Impossible to make use of offer for the present; order likely to follow later on.*

ESPECIALIDAD

EN

ADORNOS PARA SOMBREROS

DE

SEÑORA.

Vigo, 21 de Setiembre 19..

PASAMANERÍA, MERCERÍA, ETC.

FERNANDO VII, 41.

Señores Joseph Butt & Sons, Leicester.

Muy Sres. míos : Tengo á la vista su muy grata 17 cte., más¹⁾ los paquetes de muestras que cita²⁾ la misma, á las que he dado un detenido³⁾ repaso⁴⁾, viendo entre ellas algunos dibujos muy convenientes para el consumo⁵⁾ de esta su casa, y de los que dejo tomada buena nota para cuando necesite⁶⁾ hacerles encargo.

No lo hago hoy, por tener muchas existencias⁷⁾.

Es cuanto puede manifestarles por hoy este su affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Antonio Rey.

(See Exercises 1 and 2, page 371.)

TRANSACTION No. 2.

Buyer : LUIS HERNANDEZ, BURGOS.

Sellers : LAWSON & CO., LEEDS.

Forwarding Agents : AGUILA É HIJOS, SANTANDER.

SUMMARY :

- 35.—Sellers make fresh offers to re-open business, and advise visit of traveller.
- 36.—Buyer acknowledges receipt of letter No. 35 and promises to give an order.
- 37.—Sellers acknowledge receipt of order, and send copy of order, asking at same time for instructions *re* patterns.
- 38.—Buyer replies to letter No. 37 *re* patterns.
- 39.—Sellers send invoice in execution of order, and propose shipping remaining 4 pieces as soon as ready.
- 40.—Sellers advise Forwarding Agents of shipment.

EXERCISES :

- 3.—Buyer acknowledges receipt of letter No. 39, and instructs Sellers to keep the 4 remaining pieces until further orders.
- 4.—Forwarding Agents advise Sellers, in reply to letter No. 40, of having despatched goods to Buyers.
- 5.—Buyer instructs Sellers to send remaining 4 pieces Mantle Lining to Messrs. Harrison & Co., of Bradford.
- 6.—Sellers send invoice to Buyer and ask for further orders. Make out invoice.

35. Offer of services.

LAWSON & Co.

TELEGRAMAS : LAWSONCO.

Leeds, 2 de Julio de 19..

Sres. Luis Hernandez y Cia, Burgos.

Muy Srs. nuestros : En vista de la prolongada calma¹⁾ sobrenvenida²⁾ en nuestras relaciones con su apble. casa, nos tomamos la libertad de dirigir á Vds. la presente con el objeto de volver á³⁾ encarecerles⁴⁾ nuestro ministerio⁵⁾, siempre dispuesto que está⁶⁾ á servirles⁷⁾ en cuantos géneros de esta industria les hicieren falta⁸⁾.

Muy particularmente sabemos que Vds. están interesados en el artículo Forro p^a Capas⁹⁾, y justamente¹⁰⁾ de este es que á la sazón¹¹⁾ estamos muy bien surtidos¹²⁾ pudiendo por lo tanto ofrecerles ventajas¹³⁾ especiales, tanto en dibujos como en precios y condiciones.

Nuestro viajante, D. Enrique Rauscher, que en breve saldrá¹⁴⁾ para emprender¹⁵⁾ su viaje de temporada¹⁶⁾ por España, tendrá mucho gusto en exhibirles sus muestrarios, no esperando más que dos palabras¹⁷⁾ de la parte de Vds. que le autoricen á reanudar¹⁸⁾ con su visita los negocios interrumpidos¹⁹⁾ con su respetable casa.

En espera de su favorable respuesta²⁰⁾, se ofrecen á su disposición y muy de Vds. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Lawson & Co.

36. *Promising to give order to traveller.*

LUIS HERNANDEZ,

SUCESOR DE LUIS HERNANDEZ Y CIA, S. EN C.

ALMACÉN DE TEJIDOS
NACIONALES Y EXTRANJEROS.

Burgos, 20 de Julio de 19..

Señores Lawson & Co., Leeds.

Muy Srs. míos : Obra en mi poder¹⁾ su atta. 2 del actual, de cuyo contenido quedo enterado²⁾ agradeciéndoles su atención, y tendré mucho gusto en confiar pedido³⁾ á su señor Representante cuando pase por esta.

Me repito de Vds. su affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Luis Hernandez.

37. *Confirmation of order; sending order-copy.*

LAWSON & CO.

TELEGRAMAS : LAWSONCO.

Leeds, 25 de Agosto 19..

Sr. D. Luis Hernandez, Burgos.

Muy Sr. nuestro : Agradecemos á Vd. el pedido que tuvo á bien¹⁾ conferirnos por mediación de nuestro representante, D. E. Rauscher, á cuya ejecución será dispensada²⁾ la mayor atención ; adjuntamos doble de pedido³⁾.

Agradeceremos á Vd. que á correo seguido nos diga cuántas muestras desea de cada artículo, puesto que⁴⁾ nuestro representante omitió apuntarlo en su nota⁵⁾.

Se repiten á sus nuevas órdenes de Vd. suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Lawson & Co.

Leeds, 25 de Agosto de 19..

PEDIDO que hace el

Señor D. Luis Hernandez, Burgos

á

LAWSON & CO.

por mediación de nuestro viajante, *D. Enrique Rauscher.*

Entrega: *Lo más antes posible (en 3 á 4 semanas).*

Condiciones: *Pago á los 90 días fecha factura, ó por su cheque s/Londres, ó por nuestro giro á su cargo, pagadero á 90 días fecha y al cambio del primer endoso.*

Expedición: *Por mediación de los Srs. Long & Co., Liverpool, á la consignación de los Srs. Aguila é Hijos, Santander, con seguro.*

Muestras: ?

Cantidad.		Ancho (Pulgadas).	Medida (Varias)	Número.	Clase.	Precio (Yardo).	Descuento.	Comisión.
3	piezas	48	40/45	359	Forro para capas	3/9	5%	sin
3	"	48	"	724	" "	4/-	"	"
6	"	54	"	639	" "	5/6	"	"
3	"	54	"	672	" "	6/-	"	"
6	"	48	"	37/358	" "	6/6	"	2½%
4	"	48	"	56/268	" "	6/6	10%	"
2	"	54	"	103/625	" "	7/6	"	"
4	"	54	"	103/736	" "	8/9	5%	"
2	"	54	"	48/365	" "	10/6	5%	"

38. Copy of order correct.

LUIS HERNANDEZ,

SUCESOR DE LUIS HERNANDEZ Y CIA, S. EN C.

ALMACÉN DE TEJIDOS
NACIONALES Y EXTRANJEROS.

Burgos, 31 de Agosto 19..

Señores Lawson & Co., Leeds.

Muy Sres. míos: Me ha favorecido su grata 12 del actual con copia del pedido hecho á Vds. por mediación de su representante, Sr. Rauscher, que es de conformidad¹⁾; siendo tan corto²⁾ el número de artículos, no hay necesidad de que por esta vez manden muestras³⁾, puesto que aquí los agregaremos á las colecciones generales.

Queda de Vds. affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Luis Hernandez.

Les recomiendo procuren⁴⁾ activar⁵⁾ el envío de los géneros pedidos, pues me hacen suma falta.

Vale.

127 Ruégase examinar las mercancías al recibirlas, pues no podemos admitir reclamaciones posteriores.

(See Exercise 4, page 372.)

LAWSON & Co.
TELEGRAMAS: LAWSONCO.

Leeds, 30 de Setiembre de 19..

Nota de Pesos y Declaración

referente á 2 Cajas marcadas $\frac{LH}{B} \ddagger \ddagger$ 1635, 1636, expedidas por cuenta del Sr. D. Luis Hernandez de Burgos á la consignación de los Srs. Aguila é Hijos de Santander, por mediación de los Srs. Long & Co. de Liverpool.

Marca.	Número.	Bulto.	Peso Bruto Kilos.	Peso Neto Kilos.	Descripción del Contenido.
$\frac{LH}{B}$	1635	1 Caja	440 500	332 500	Tejidos de lana con mezcla de algodón y seda
idem	1636	1 „	460 300	342 600	Tejidos de lana con mezcla de seda

TRANSACTION No. 3.

Buyers: JOSÉ GUERRERO Y HERMANOS, BUENOS AIRES.

Sellers: HENRY, PICKFORD & CO., MANCHESTER.

SUMMARY:

- 41.—Sellers offer their services and advise visit of their traveller.
- 42.—Buyers thank Sellers for offers made, and advise having given order to traveller.
- 43.—Sellers acknowledge receipt of order through traveller, and enclose copy of order showing lowest prices accepted.
- 44.—Buyers agree to advanced prices.
- 45.—Sellers send shipping documents and invoice, and advise draft, &c.
- 46.—Sellers send draft to Bank for collection.
- 47.—Buyers acknowledge receipt of shipping documents and invoice, and notify Sellers of having accepted advised draft. They enclose a new order.
- 48.—Sellers thank Buyers for order and confirm cables exchanged. They enclose copy of order stating the lowest prices accepted.
- 49.—Bank sends remittance in settlement of draft sent for collection.

EXERCISES:

- 7.—Sellers acknowledge receipt of Buyers' letter No. 44, thanking them for confirmation of advanced prices, and stating time of delivery for goods.
- 8.—Bank acknowledges receipt of Sellers' letter No. 46, enclosing draft, which has been accepted by drawees.
- 9.—Buyers acknowledge receipt of Sellers' letter No. 48, and ask for concessions in price.
- 10.—Sellers send invoice and shipping documents for shipment made; draft advised. [Make out invoice and draft mentioned.]
- 11.—Sellers send to Bank draft mentioned in Exercise 10 for collection in usual way.
- 12.—Sellers acknowledge receipt of Bank's remittance contained in letter No. 49.

41. *Offer of services, and advising visit of traveller.***HENRY, PICKFORD & CO.**

ABC CODE USED
(5th Edition).
TELEGRAPHIC ADDRESS: PROMPT. **Manchester**, 10 de Setiembre de 19..

Señores José Guerrero y Hermanos, Buenos Aires.

Muy Srs. nuestros: Tenemos el gusto de participar á Vds. que acabamos de establecernos por cuenta propia¹⁾ bajo la razón social que encabeza²⁾ la presente.

Nos ocuparemos principalmente en la fabricación y exportación de Tejidos³⁾ de esta industria, poniéndonos desde luego⁴⁾ á la entera disposición de Vds. para servirles en cuantos artículos les hicieren falta⁵⁾.

Conociendo la importancia de su muy respetable Casa, deseáramos vivamente entablar relaciones con Vds. y les aseguramos que les cotizaremos⁶⁾ los precios más reducidos.

Para su gobierno nos permitimos mencionar que por espacio de muchos años⁷⁾ hemos formado parte de la antigua casa John White & Co., Limited, de esta, nuestro Señor Henry como viajero⁸⁾ en el extranjero, y nuestro Señor Pickford como comprador y jefe⁹⁾ de la sección¹⁰⁾ sud-americana.

Nuestro representante, D. Enrique Gregorius, tendrá el gusto de saludar¹¹⁾ á Vds. dentro de poco, sometiéndoles nuestros extensos muestrarios¹²⁾ de las últimas novedades para la próxima temporada, y esperamos que con su buena acogida se servirán Vds. reservarle sus apreciadas órdenes, que nos será grato servir con la puntualidad y esmero que merece su muy respetable Casa.

Esta ocasión nos proporciona el gusto de ofrecernos de Vds. sus muy attos. y S.S.

Henry, Pickford & Co.

42. *Thanks for offers made, and advice of order given to traveller.***JOSÉ GUERRERO y HERMANOS.**

GRAN SURTIDO DE ROPA.
LENCERÍA, SEDERÍA, BONETERÍA Y MERCERÍA.
RENOVADO CONSTANTEMENTE.
IMPORTACIONES DIRECTAS.—VENTAS POR MAYOR.
VICTORIA 368 Y SUIPACHA 65.
CANILLA DE CORREO 366.
DIRECCIÓN CABLEGRÁFICA, "GUERREROS."

Buenos Aires, 30 de Octubre de 19..

Por Vapor "Danube."

Señores Henry, Pickford & Co., Manchester.

Muy Srs. nuestros: Oportunamente¹⁾ llegó á nuestro poder su muy atta. de 10 de Setbre. pº pº., de cuyo contenido quedamos informados agradeciéndoles²⁾ sus ofrecimientos y haciendo votos³⁾ por la prosperidad de su apble. Casa.

En el interín⁴⁾ tuvimos el gusto de saludar en esta á su digno⁵⁾ representante, D. Enrique, á quien confiámos pedido⁶⁾ y esperamos que se sirvan dispensar la mayor atención á la ejecución, para poder darles la preferencia en lo venidero⁷⁾.

En espera de sus gratas noticias, nos ofrecemos de Vds. sus muy attos. y S. S.

José Guerrero y Hermanos.

43. *Acknowledging receipt of order received through traveller, and sending copy of order stating lowest prices accepted.*

HENRY, PICKFORD & CO.

A B C CODE USED
(5th Edition).
TELEGRAPHIC ADDRESS: PROMPT.

Manchester, 6 de Diciembre 19..

Señores José Guerrero y Hermanos, Buenos Aires.

Muy Srs. nuestros: Nos vemos favorecidos con¹⁾ su muy grata de fecha 30 de Octubre ppdo., de cuyo contenido quedamos debidamente impuestos, dando á Vds. las más expresivas gracias²⁾ por la buena acogida que se han servido dispensar á nuestros ofrecimientos, y el interés que se toman en nuestra prosperidad.

Por conducto de D. Enrique recibimos el pedido que Vds. tuvieron á bien³⁾ confiarnos y que mucho les agradecemos, sintiendo que debido á⁴⁾ la gran subida del algodón, no hayamos logrado colocarlo⁵⁾ por entero á los precios apuntados⁶⁾ por nuestro representante, así es que⁷⁾ acompañamos doble de pedido⁸⁾, en que van indicados los últimos precios.

Lamentamos muy de veras⁹⁾ lo que acontece¹⁰⁾, tratándose del primer negocio que tenemos el honor de hacer con Vds., pero pueden tener la seguridad de que nuestras cotizaciones¹¹⁾ son aún más bajas que los precios corrientes del día, y no dudamos que merecerán su aprobación¹²⁾.

Mucho celebramos¹³⁾ tener el honor de contar á Vds. en el número de nuestros corresponsales¹⁴⁾ y abrigamos la confianza¹⁵⁾ de que este primer ensayo sea el principio de transacciones de mucha importancia entre nuestras casas.

Con este motivo¹⁶⁾ nos ofrecemos á las órdenes de Vds. quedando sus más attos. y S. S.

Henry, Pickford & Co.

CÓDIGO EN USO: A B C, 5a EDICIÓN.
DIRECCIÓN TELEGRÁFICA: "PROMPT."

Manchester, 6 de Dic^{bre} 19..

PEDIDO que hacen los Srs. José Guerrero & Hermanos,
Buenos Aires

á **HENRY, PICKFORD & CO.**

por intermedio de *nuestro viajante*, D. Enrique Gregorius.

					en vez de	
4031	300	docenas Pañuelos de algodón	18" x 18"	1/9½	1/8	
431	200	"	idem 15" x 15"	1/3½	1/2½	
631	500	"	idem 18" x 18"	2/3½	2/2	
731	500	"	idem 16" x 16"	2/9½	2/8	
931	300	"	idem 14" x 14"	1/5½	1/5	
041	50	"	idem 14" x 14"	3/6	3/4	
141	50	"	idem 17" x 17"	2/4½	2/3	
241	50	"	idem 17" x 17"	2/4½	2/3	
431	150	"	idem 14" x 14"	1/0½	1/-	
641	100	"	idem 19" x 19"	1/4½	1/4	

Descuento 5% á favor, y Comisión 2½% á cargo.

Pago: Contra nuestro giro á 4 meses vista, pagadero al cambio bancario de 90 días vista s/Londres, cargando intereses á razón de 6% anuales desde la fecha de la factura.

Condiciones: Los géneros tomados en esta, cajas y embalaje á su cargo.

Expedición: En Marzo p°. v°.; embarque por los Srs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak de Liverpool, con seguro y conocimiento á la orden.

44. Confirmation of advanced prices.

JOSÉ GUERRERO y HERMANOS.

GRAN SURTIDO DE ROPA.
 LENCERÍA, SEDERÍA, BONETERÍA Y MERCERÍA.
 RENOVADO CONSTANTEMENTE.
 IMPORTACIONES DIRECTAS.—VENTAS POR MAYOR.
 VICTORIA 308 y SUCPACHA 65.
 CASILLA DE CORREO 396.
 DIRECCIÓN CABLEGRÁFICA: "GUERREROS."

Buenos Aires, 31 de Diciembre de 19..

Señores Henry, Pickford & Co., Manchester.

Muy Srs. nuestros: Nos ha favorecido su muy at^a 6 del actual, cuyo contenido es de conformidad¹).

No dudando sea una verdad eso de la alteración de precios en ciertos números, los que rectifican Vds. en su citado escrito²), y por más que³) eso contraría⁴) un tanto⁵) los cálculos que teníamos formados, pueden ejecutar nuestro pedido á los precios apuntados en su nota⁶).

Es cuanto ocurre decir á Vds. por hoy á sus muy attos. S. S.

José Guerrero y Hermanos.

(See Exercise 7, page 373.)

45. Sending shipping documents and invoice, and advising draft in settlement.

HENRY, PICKFORD & CO.

A B C CODE USED
 (5th Edition).
 TELEGRAPHIC ADDRESS: PROMPT.

Manchester, 26 de Marzo de 19..

Señores José Guerrero y Hermanos, Buenos Aires.

Muy Srs. nuestros: Refiriéndonos á nuestra última de fecha 30 de Enero ppdo. tenemos hoy el gusto de acompañar á Vds. el conocimiento y la factura correspondientes¹) á nuestro envío de 4 cajas, embarcadas en el vapor²) "Highland Brigade," en cumplimiento³) de su apreciado pedido, siendo su importe £240 14s. 2d. que, de conformidad con las condiciones convenidas⁴), nos tomamos la libertad de girar á cargo de Vds.⁵) á 120 días vista, pagadero⁶) al cambio bancario⁷) de 90 días vista s/Londres y á la orden del Banco de Tarapacá y Argentina, rogándoles se sirvan dispensar buena acogida⁸) á nuestra firma.

Por conducto de nuestros agentes expedidores⁹) de Liverpool, Srs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak, recibirán Vds. el original de conocimiento, como así mismo¹⁰) el certificado de origen.* Las muestras de referencia† van por este mismo correo en 4 paquetitos certificados. También incluimos en la presente palabras telegráficas¹¹) referentes á la repetición¹²) de nuestro envío y esperamos que se les presenten frecuentes ocasiones de hacer uso de ellas.

En espera de que la cuidadosa ejecución¹³) de su apreciado pedido merecerá su entera satisfacción¹⁴), nos ofrecemos á las órdenes de Vds. quedando sus más attos. y S. S.

Henry, Pickford & Co.

† Reference patterns, i.e., patterns of the goods (to show quality and material, &c.) must always be sent with the invoice, as the customers require them when clearing the goods through the Custom house.

* The certificate of origin is made out by the shipping agents, see page 85.

Manchester, 21 de Marzo de 19..

Señores *José Guerrero y Hermanos, Buenos Aires* Deben

á **HENRY, PICKFORD & CO.,**

por los siguientes géneros que les hemos vendido remitidos de su cuenta y riesgo en 4 cajas marcadas *H.P. & Co., 2246, 2249, 2250, 1975, embarcadas en el vapor "Highland Brigade" por conducto de los Srs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak de Liverpool, con seguro.*

Número.	Cantidad.	Tamaño (pulgadas).	Artículo.	Peso neto (con papel).	Precio.	£	s.	d.	£	s.	d.
Caja No. 2246:											
A631 296	Docenas	18x18	Pañuelos de algodón	81,520	1/9½	26	10	4			
431 197	"	15x15	" " "	30,300	1/5½	12	14	6			
				111,910		39	4	10			
				Descuento 5%		1	19	3			
Peso	Bruto de la	Caja:	Kos. 147,690			37	5	7			
				Comisión 2½%		18	8				
			Caja y embalaje						38	4	3
										12	6
Caja No. 2249:											
A631 510	Docenas	18x18	Pañuelos de algodón	98,180	2/3½	58	8	9			
				Descuento 5%		2	18	5			
Peso	Bruto de la	Caja:	Kos. 122,920			55	10	4			
				Comisión 2½%		1	7	9			
			Caja y embalaje						56	18	1
										16	6
			á la vuelta						96	11	4

Número.	Cantidad.	Tamaño.	Artículo.	Peso neto (con papel).	Precio.	£	s.	d.	£	s.	d.
Caja No. 2250:											
A731 509	Docenas	16x16	Pañuelos de algodón	110,810	2/9½	71	1	0			
				Descuento 5%		3	11	0			
Peso	Bruto de la	Caja:	Kos. 136,530			67	10	0			
				Comisión 2½%		1	13	9			
			Caja y embalaje						69	3	9
										16	6
Caja No. 1975:											
A931 300	Docenas	14x14	Pañuelos de algodón	44,905	1/5½	21	17	6			
041 50	"	14x14	" " "	14,030	3/6	8	15	0			
141 50	"	17x17	" " "	11,935	2/4½	5	18	9			
241 50	"	17x17	" " "	11,935	2/4½	5	18	9			
431 150	"	14x14	" " "	14,280	1/0½	7	16	3			
641 100	"	19x19	" " "	31,300	1/4½	6	17	6			
				128,385		57	3	9			
				Descuento 5%		2	17	2			
Peso	Bruto de la	Caja:	Kos. 170,900			54	6	7			
				Comisión 2½%		1	7	2			
			Caja y embalaje						55	13	9
										19	6
			Seguro, ¾% s/£270						2	0	6
			Flete de Liverpool á Buenos Aires						3	2	9
			Transporte hasta Liverpool						1	1	3
			Consulado							8	6
			Comisión de banco, sellos y portes						1	11	7
									231	9	5
			Intereses al vencimiento (3 meses á razón de 6%)						9	4	9
			Libras esterl:			240	11	2			

Goods are sold "franco Manchester," and Henry, Pickford & Co. therefore charge all expenses for freight, consulage, &c., in the invoice.

H. P. & Co.'s terms of payment are: Interest charged from the date of invoice (at the rate of 6% p. a.) until the payment in full for the amount of the goods is actually received, including disbursements for cases, insurance, the freight and transport expenses, and also consulage; in the present instance £229 17s. 10d.

As H. P. & Co. draw at 4 months' sight, payable at exchange for bills at 90 days' sight on London, and as it takes 1 month's time before the draft can be presented at Buenos Aires for acceptance, H. P. & Co. must charge interest for 8 months; some firms would charge for another month, because the 90 d/s bill takes about four weeks to come from Buenos Aires to Manchester.

H. P. & Co. must also charge bank commission (varying from $\frac{1}{4}\%$ — $\frac{1}{2}\%$), the foreign bill stamp (abt. 1s. 6d. for every £50), and the postage, which the bank charges for collecting H. P. & Co.'s draft on Buyers (see Model Letter No. 49, and bank's statement, page 97).

FOR BILLS OF LADING ONLY,

Langstaff Elvénberg & Colclah.



TO EN ESTE CONSULADO
PARA SU LEGALIZACIÓN

LIVERPOOL 25 Marzo 19..

Hansen

To face p. 85.

"NELSON LINE."



H. & W. NELSON, Ltd.,

20, Castle Street, LIVERPOOL.

57, Charterhouse Street, LONDON.

186, San Martin, BUENOS AYRES.

British Origin.

H. P. & Co.	2,246	1 Case	} Cotton Handkfs.
	2,249	1 „	
	2,250	1 „	
	1,975	1 „	

Kilos (Gross) 147,660 (2,246)
 122,920 (2,249)
 136,530 (2,250)
 170,900 (1,975)

578,010

Tons.	Cwt.	Qrs.	Lbs.	@	per ton £	:	:
:	:	:	:	@	per ton £	:	:
65 Feet	3 Inches			@ 35/-	„	£	2 : 17 : 1
Feet	Inches			@	„	£	:
							2 : 17 : 1
				Primage 10 per cent.		:	5 : 9
							<u>£ 3 : 2 : 10</u>

Shipped.

in apparent good order and condition, by

Langstaff, Ehrenberg & Pollak, as Agents,

or

received in apparent good order and condition on the Quay for shipment on board the Steamship _____
sailing from the Port of LIVERPOOL, for carriage to

Lighthaul Brigade

BUENOS AYRES.

but with liberty to the Steamer, either before or after proceeding towards that Port, to proceed, to and stay at any Ports or places whatsoever (although in a contrary direction to or out of or beyond the route to the said Port of Discharge) once or oftener in any order, backwards or forwards, for loading or discharging cargo or passengers, or for any purpose whatsoever, and all such Ports, places and sailings shall be deemed included within the intended voyage, the following goods said to be marked and numbered or addressed as per margin—

Pmt PACKAGES OF MERCHANDISE.

and the said Goods, subject, notwithstanding any rules or customs to the contrary, to the exceptions and stipulations hereinafter mentioned, are to be delivered in the like apparent good order and condition from the Ship's Tackle (where the Ship's responsibility shall cease) at the Port of **BUENOS AYRES,** or so near thereto as she may safely get and always lie afloat, unto

or to his or their assigns. Freight, Primage, and Charges for said Goods to be paid by Shippers, with average accustomed.

The following are the exceptions and stipulations above referred to:—

1. That the Master, Owners, or Agents of the Vessel, or its connections, shall not be responsible for loss, damage, or injury arising from any of the following perils, causes, or things, namely: The Act of God, the King's enemies, Pirates, Robbers, Thieves by land or sea, Vexation, Barratry of Masters and Mariners, Capture, Seizure, or Embargo, Adverse Claims, Restraints of Princes and Rulers or People, Strikes, Lock-outs, Labour Disturbances, Trade Disputes, Whether partial or general, or anything done in furtherance thereof, whether the Owners be parties thereto or not, the Action of Mobs, Effects of Climate, Heat of Holds, Steam, Smoke, Sweating, Insufficiency of Packages in size, strength, or otherwise, bursting of Packages or consequences arising therefrom, Leakage, Breakage, Pilferage, Chafage, Wastage, Rain, Spray, Rust, Oil, Frost, Thaw, Floods, Decay, Hook Marks, or injury from Hooks, Stowage, or contact with, or smell or evaporation from any other Goods, or damage from Coal or Coal Dust, Leakage or Flow of, or contact with, Urine, Manure Water, Drainage of any Animals carried in the said Ship, or from their Stalls, inaccuracies in, obliteration, insufficiency, or absence of Marks, Numbers, or Addresses, or Description of Goods shipped, difference between the Marks or the contents of the Packages and the description thereof in this Bill of Lading (the alleged marks, numbers, or description in margin notwithstanding), injury to or soiling of Wrappers or Packages, Loss of Weight, Detention, Delay, Lighterage to or from the Vessel, Transhipment, Landing, Jettison, Explosion, Heat, Fire on Board or on Shore, at any time or in any place, nor for incorrect delivery, Perils or Accidents of the Seas, Rivers, and Navigation, Boilers, Machinery or appurtenances, Refrigerating Engine or Chamber, or any part thereof, Pumps or Pipes of any kind (including consequences of defect therein or damage thereto), collision, stranding, heeling over, upsetting, submerging, or sinking of Ship in Harbour, River, or at Sea, Admission of Water into the Vessel by any cause, and whether for the purpose of extinguishing fire or for any other purposes, Unseaworthiness of the Ship at or after the commencement of the voyage (provided all reasonable means have been taken by the Shipowners or their Agents to provide against such unseaworthiness): whether any of the perils, causes, or things above mentioned, or the loss, damage, or injury arising therefrom be occasioned by, or arise from any act or omission, negligence, default, or error in judgement of the Pilot, Master, Mariners, Engineers, Stevedores, Workmen, or other persons in the service of the Shipowners or their Agents, whether on board the said Ship or any other Ship belonging to or chartered by them, for whose acts they would otherwise be liable, or otherwise howsoever.

2. That general average and charges be adjusted in the United Kingdom, and in accordance with York-Antwerp rules, 1890, supplemented by English practice on all points on which such rules contain no provision.

3. That the Steamer has liberty to sail with or without Pilots, and to tow and assist vessels in all situations, though thereby deviating from her course, and in the event of the Steamer putting back into any Port, or otherwise being prevented from any cause from commencing or proceeding in the ordinary course of her voyage, to proceed under sail or in tow of any other Vessel, or in any other manner which the Shipowner shall think fit.

4. That the Master, Owner, or Agents of the Vessel have liberty to carry the said Goods by the above Steamer, or other Steamer or Steamers, either belonging to the same line or to other persons, and, in so doing, without notice to Shippers or Consignees, to carry the Goods past their port of destination, or land them at intermediate Ports, and to tranship or land and store the Goods either on shore or afloat, and re-ship and forward the same by land, or by water by craft, steam, sail, or barge, whether in tow or otherwise at the Steamer's expense but Merchant's risk, it being understood that all claims for loss or damage consequent upon delay or detention of the Goods from the foregoing or any other cause are excluded. Goods for Buenos Ayres to be delivered free of lighterage expenses at a Wharf, in the Darsena or Docks of Buenos Ayres, but if from any cause whatever the Steamer should be unable to get to the Wharf, and obtain a berth where she can immediately discharge into the Warehouses of the Docks, or should the Goods not be admitted into the Warehouses, the Agents of the Steamer may effect the discharge by Lighters, the lighterage and all Wharfage Dues being for account of the cargo. Goods which are not admitted into the deposits at which the Steamer is discharging, or which cannot, on account of their weight, be received by the Dock Cranes, may be discharged into Lighters, or sent to private deposit at Consignee's risk and expense.

5. That the Goods are to be stowed under the main deck or between the main deck and upper deck, or in poop, or in bridge house, or in deck houses, or in peaks or on deck, at Master's option and Shipper's risk. Should it be found on the cargo being discharged that Goods have been landed without marks, or having marks differing from those on the Bill of Lading, the same shall be apportioned by the Master Porter or Receiver of Cargo to the different lots, and Consignees shall conform to such allotment. Where bulk goods or goods without marks or with the same marks are shipped to more than one Consignee, the Consignees shall jointly and severally bear any expense and loss in dividing the parcel into *pro rata* quantities, and any deficit shall fall upon them in such proportion as the Agent of the Steamer may decide.

6. That the Master, Owners, or Agents of the Vessel or its connections shall not be accountable to any extent for Bullion, Specie, Precious Metals (manufactured or unmanufactured), Plated Articles, Glass, Articles contained in Glass, Articles of a Fragile or Perishable nature, China, Crockery, Earthenware, Jewellery, Articles used for Jewellery, Precious Stones, Trinkets, Watches, Clocks, Timepieces, Mosals, Bills, Banknotes of any Country, Orders, Notes or Securities for payment of Money, Stamps, Maps, Letters, Writings, Title Deeds, Paintings, Engravings, Pictures, Statuary, Silks, Furs, Lace or Cashmere (manufactured or unmanufactured), made up into Clothes, or contained in any package or parcel, whatever may be the value of such articles, nor for any other Goods of whatever description, beyond the amount of £2 per cubic foot for any one package, or relatively for any proportion thereof, nor in any case for any amount beyond the invoice price of the Goods, unless shipment be made upon a special order containing a declaration of the value and the Bills of Lading are signed in accordance therewith, and extra Freight as may be agreed upon may be paid.

7. That the Master, Owners, or Agents of the Vessel or its connections shall not be liable for any damage to any Goods, or for any claim, notice of which is not given before the removal of the Goods from the Steamer. Goods of an inflammable, explosive, or otherwise dangerous character, shipped without permission and without full disclosure of their nature, may be seized and confiscated or destroyed by the Shipowner, at any time before delivery, without any compensation to the Shipper or Consignee, and the Shipper shall be responsible for all damages, loss, or expenses, consequential or otherwise, which may be sustained by the Shipowners in consequence of such shipment. The Weight, Measure, Gauge, Quality, Quantity, Brand, Contents, and Condition of Contents, and value of the property are unknown, and the Shipowner is not accountable for the same.

8. That any claim which an Owner of Goods, carried on through Bill of Lading, desires to prosecute, shall only be made against the party in whose possession the Goods were when the event occurred on which the claim is based, and the ship conveying a part only of any lot of goods for which a through Bill of Lading has been granted, is not responsible for the delivery of the remainder of such lot. Through Goods are also subject to all the conditions of the receipts given by each Company respectively, by whose Line they pass to their destination.

9. That any claims for loss by damage or short delivery, or otherwise, arising out of this Bill of Lading, shall in the option of the Shipowner be settled direct with the Owners in England according to English law, to the exclusion of proceedings in the Courts of any other country.

10. That the Goods are to be discharged from the Ship as soon as she is ready to unload at the Wharf, or into hulk, Lazaretto, or hired Lighters if necessary, and to be landed by the Master or Agents, but at the expense and risk of the Owners of the Goods. In case of Quarantine or other sanitary regulations, the Goods may be discharged into Quarantine Depot, Hulk, or other Vessel, as required for the Ship's despatch; or should this be impracticable, or the Ship not admitted, the Master may proceed on his voyage and land the Goods at the nearest safe port (in his opinion) at the risk and expense of the Owners of the Goods, or retain them on board till the Ship returns. Quarantine expenses upon the Goods, of whatever nature or kind, shall be borne by the Owners of the Goods. In case of the blockade or interdict of the Port of Discharge, or if the entering of or discharging in the Port shall be considered by the Master, in his absolute discretion, unsafe by reason of Quarantine, War or Disturbances (whether existing or only anticipated), or from any other cause, the Master may land the Goods at any other Port which he may consider safe, at the expense and risk of the Owners of the Goods. The Ship's responsibility shall cease when the Goods are so discharged under Quarantine, or landed at another safe Port as expressed herein.

11. That Freight on Live Stock is payable on the number shipped, without regard to and irrespective of the number or condition of those landed, and the Master, Owners, or Agents of the Vessel or its connections shall not be responsible for the death of or injury to the Stock, however occasioned; and it is understood that no damage, injury, or loss arising to Live Stock, whether arising from jettison or otherwise, shall be recoverable in general average, but shall be borne by the owners of such Stock. All expenses of landing living creatures must be borne by Shippers and/or Consignee.

12. That the freight, if required, shall be paid by the Shippers in full, without discount or abatement, in exchange for Bill of Lading, Ship or Goods lost or not lost. Full Freight is due on damaged or unsound Goods. This Bill of Lading, duly endorsed, to be given in exchange for delivery order, if required. The Owners or Agents of the Vessel to have a lien on the Goods, not only for the freight and charges thereon, but for all previously unsatisfied freights and charges due to them by the Consignee, and in the event of any accident requiring a contribution to be made by the Consignee in general average, the Consignee shall, before receiving delivery order for the Goods, be bound to sign the average bond, and pay to the Master, Owners, or Agents of the Vessel such reasonable deposit towards the average expenses as they may require, and they shall have a lien on the Goods for payment of such. All fines, expenses, losses, or damage which the Shipowners, or their Agents or servants, or the Ship or Cargo may incur or suffer on account of the incorrect or insufficient marking of the packages or description of their contents, or the nature of such contents, or on account of the absence of any particulars required by the Authorities at the Port of Loading or Discharge, or the failure to provide any Document, or to meet any other requirements of such Authorities, shall be paid by the Shipper or Consignee as may be required, and the Owners or Agents of the Vessel shall have a lien upon the Goods for the payment thereof. Any lien hereby conferred on the Owners or Agents of the Vessel, may be made available by sale or otherwise. The Master, Owners, or Agents of the Vessel or its connections shall not be responsible for any loss which may arise from the consequences of the Custom Laws of Foreign Countries.

13. That all the Provisions and Conditions of this Bill of Lading apply to the Steamship and its connections respectively; and in accepting this Bill of Lading, the Shipper, for himself and on behalf of the Consignee or Owner of the Goods or holder of the Bill of Lading, expressly accepts and agrees to all its stipulations, exceptions, and conditions, whether written or printed, or whether in accordance or not with the custom of the Port of Discharge; and the fact of its not being signed by the Shipper shall not prejudice the preceding clauses, all of which are and shall be binding upon all the parties interested in the same manner and to the same extent, as if each or all of them had signed the Bill of Lading.

In witness whereof the Master or Agents of the said Steamship and its connections have affirmed to _____ Bills of Lading, all of this tenor and date, one of which Bills being accomplished, the others to stand void.

DATED IN LIVERPOOL, 24 March 190.

H. & W. NELSON, Ltd., Agents,

Per W. G. Orchardson.

Declaración y Certificado de Origen de Mercaderías.

Los que suscriben, de profesión Comisionistas, domiciliados en Liverpool, declaran de acuerdo con el Decreto de 31 Diciembre de 1901, que las Mercaderías especificadas á continuación han sido embarcadas á bordo del "*Highland Brigade*," Capitán *Fraser*, de bandera *Inglesa*, según conocimiento Núm. 759 y proceden de los puntos que se expresan á continuación:

BULTOS.				Designación de la mercadería.	Cantidad en Peso ó Medida, según conocimiento.	País de Origen de las Mercaderías.
Marca.	No.	Canti- dad.	Clase.			
H.P. & C.	2246	1	Caja	Pañuelos de algodón	65.3	Inglaterra.
"	2249	1	"	" "		
"	2250	1	"	" "		
"	1975	1	"	" "		
				Liverpool, 24 de Marzo de 19..		
				Langstaff, Ehrenberg & Pollak,		
				per F. Hardy as Agents.		

Núm. del Certificado }
 Núm. del Conocimiento } 759.

Liverpool, 24 de Marzo de 19..

Certifico que los Señores Langstaff, Ehrenberg & Pollak han comprobado por medio de declaración jurada que las Mercaderías contenidas en los 4 bultos á que se refiere la presente Declaración, son originarias de los países mencionados en la columna correspondiente.



De que doy fe

H. Hansen.

HENRY, PICKFORD & CO.

A B C CODE USED

(5th Edition).

TELEGRAPHIC ADDRESS: PROMPT.

Manchester, 21 de Marzo 19..

CLAVE TELEGRÁFICA

referente á la repetición de nuestro envío embarcado en el vapor
Highland Brigade, según nuestra factura fechada 21 de
Marzo 19..

Palabra telegráfica.	Cantidad.	Tamaño (pulgadas).	Número.	Artículo.
abad	300 doc ^a	18 x 18	A 031	Pañuelos de algodón.
abajo	200 „	15 x 15	431	idem.
abarca	500 „			Contenido de la caja †† 2246.
abasto	500 „	18 x 18	A 631	Pañuelos de algodón.
abatir	500 „	16 x 16	A 731	idem.
abedul	300 „	14 x 14	A 931	Pañuelos de algodón.
abeja	50 „	14 x 14	041	idem.
abeto	50 „	17 x 17	141	idem.
abismo	50 „	17 x 17	241	idem.
abogar	150 „	14 x 14	431	idem.
abolir	100 „	19 x 19	641	idem.
abonar	700 „			Contenido de la caja †† 1975.

La sílaba "es" como sufijo significa doble cantidad, p. e
abades=600 docenas 18" x 18" A 031.

No es necesario firmar el cablegrama, pues las palabras
mismas nos indican que proviene de Vds.

(See Hooper and Graham, The Import and Export Trade, page 211,
"Telegraph Codes.")

Pagadero al cambio bancario de 90 días vista s/Londres

Por ~~£ 240 14/2~~

Manchester, 26 de Marzo de 19..

A ciento y veinte días vista se servirán Vs. pagar por esta **PRIMERA**
de cambio no habiéndolo hecho por la **SEGUNDA** a la orden del Banco de Tarapacá
y Argentina, Limitado la suma de

~~Quinientos y cuarenta Libras Esterlinas y 14/2~~

valor recibido que sentarán Vs. en cuenta según aviso de L. L. L.

A Señores José Guerrero y Hermanos

P.P. Henry, Pickford & Co.

N.º ~~363~~ Buenos Aires
Victoria 368

H. Balkar A. Kichner

To face p. 87.



46. *Sending draft for collection.***HENRY, PICKFORD & CO.**

A B C CODE USED
(5th Edition).
TELEGRAPHIC ADDRESS: PROMPT.

Manchester, 26 de Marzo de 19..

Al Sr. Gerente¹⁾ del
Banco de Tarapacá y Argentina, Limitado,
Buenos Aires.

Muy Sr. nuestro : Tenemos hoy por único objeto²⁾ acompañar á Vd. 1^a de cambio de £240 14s. 2d. (No. 365), á 120 días vista, á cargo de³⁾ los Srs. José Guerrero y Hnos. de esa, que se servirá presentar á la aceptación y cobrar⁴⁾ al vencimiento⁵⁾, reembolsándonos el importe por letra á 90 d/v⁶⁾ s/Londres, deducidos sus gastos.

La 2^a de cambio* será remitida á Vds. por conducto de su aple. Casa de Londres.

En espera de sus noticias, somos de Vd. sus attos. y S.S.

Henry, Pickford & Co.

(See Exercise 8, page 374).

* Drafts drawn in England on Foreign Countries need not be stamped with an English stamp if they are payable abroad and do not pass through the hands of an English bank. The acceptor, however, must affix a stamp as required by the laws of his country and obliterate it, which is usually done by writing the acceptance across the stamp. This is very important and must be carefully watched; otherwise the acceptance, as a rule, does not stand good in law, and legal proceedings could not be undertaken against the acceptor in case of non-payment. In some countries, such as unstamped acceptances are admitted to protest, but a heavy stamp fine is imposed.

If you send the first of exchange to the Bank of Tarapacá and Argentina, Ltd., in London, you will be required to draw the above bill on a form with an embossed stamp of 3s. Seconds and thirds of exchange are exempt from stamp duty. See Hooper & Graham, "The Home Trade," page 113.

The following is a specimen stating the terms and conditions upon which a Bank undertakes the Collection of Bills (either Clean or Documentary) on Brazil and the River Plate:—

Places of Collection.

The Bank is prepared to collect Bills at places where it has Branches, viz.:—Bahia, Rio de Janeiro, Sao Paulo, Montevideo, Buenos Aires, and Rosario de Santa Fé: also through its Correspondents, at all the principal Ports and places in Brazil and the River Plate, but the Bank is not responsible for the acts or omissions or solvency of its Correspondents, nor for losses incurred through failure or financial difficulties of the said Correspondents.

Commission.

The rates vary according to places and amounts, and may be ascertained on application. The ordinary charge where the Bank has Branches, as also at Santos, Pernambuco, and Pará, is $\frac{1}{2}$ per cent. (minimum 5s. on each Bill). In places where the Bank has no Branch, with the exception of Santos, Pernambuco, and Pará, the Correspondent's commission for collecting, which varies from $\frac{1}{2}$ to 1 per cent., is payable in addition to the Bank's commission as above.

In cases where the Bank has to take charge of goods, owing to dishonour or other cause, an extra commission, according to the trouble involved, will be charged.

Expenses.

These consist of local Bill Stamps, Postages 6d. per Bill, and protest when required.

Negotiations of, or Advances on Bills.

Subject to arrangement, the Bank is prepared to negotiate, or make advances upon, Bills passed through it for Collection.

Remittance of Proceeds.

Proceeds of Bills drawn upon places where the Bank has Branches will be remitted in Bills of the Bank on London, or on its Bankers in Europe, as may be required. From other places the return will be made by the Bank's Correspondents either in Cash or Bills to the nearest Branch, or in the best Bills on London obtainable in the place, in either case at the risk of the Customer, and all expenses incurred or differences in exchange between the collecting and remitting rate (whether loss or gain) will be on his account.

Legal Proceedings.

In the event of Bills being dishonoured, no legal proceedings beyond the usual protest will be taken either by the Bank's Branches, or by its Correspondents acting as such.

Documents.

In no case will the Bank accept responsibility for any documents lost in transmission.

All documents will be surrendered against acceptance of the relative Bills other than Bills payable "at sight," unless a clause to the contrary is inserted in the Bills themselves.

N.B.—It is desirable that in all cases full instructions should be given on the following points:—

PROTEST.—Whether this is to be incurred in case of dishonour of the Bill.

REBATE.—Whether this is to be allowed if the drawees should wish to pay their acceptance before maturity, and at what rate.

DISPOSAL OF THE GOODS.—How to be dealt with in the event of dishonour, should documents accompany the Bills.

THE NAME OF THE CUSTOMER'S AGENT at the Port or place concerned to whom the Bank or its Correspondent can refer in case of need.

47. Acknowledging receipt of shipping documents and invoice. Advised draft accepted. Enclosing a new order giving limits.

JOSÉ GUERRERO y HERMANOS.

GRAN SURTIDO DE ROPA.

LENCERÍA, SEDERÍA, BONETERÍA Y MERCERÍA

RENOVADO CONSTANTEMENTE.

IMPORTACIONES DIRECTAS.—VENTAS POR MAYOR.

VICTORIA 368 y SUFACHA 65.

CASILLA DE CORREO 366.

DIRECCIÓN CABLEGRÁFICA, "GUERREROS."

Buenos Aires, 30 de Mayo de 19..

Señores Henry, Pickford & Co., Manchester.

Muy Srs. nuestros: Obra en nuestro poder su grata fhda. 26 de Marzo ppdo., con factura y documentos de embarque¹⁾ referentes á su envío, que es de conformidad.

Al agradecerles á Vds. la buena acogida dispensada á nuestro pedido, tenemos el agrado²⁾ de comunicarles que hemos aceptado la letra de Vds. de £240 14s. 2d., vencidera³⁾ el 7 de Set^{bre}. p^o. v^o., valor que importa su factura y que pagaremos á su vencimiento.

Acompañamos⁴⁾ una nota de pedido de 2500 docenas de Pañuelos, que se servirán ejecutar por lo mejor de nuestros intereses. Los precios apuntados son los cargados en su última factura y esperamos que les será posible colocar nuestro pedido á estos tipos⁵⁾; de no ser así⁶⁾, les autorizamos á Vds. para comprar con un aumento de 3% á lo sumo⁷⁾.

En caso que no recibamos cablegrama⁷⁾ de Vds. hasta el 6 de Junio p^o. v^o., daremos por sentado⁸⁾ que lograron colocar nuestro pedido á nuestros límites.

En espera de sus noticias, quedamos de Vds. attos. y S. S.

José Guerrero y Hnos.

José Guerrero y Hermanos.

DIRECCIÓN TELEGRÁFICA: "GUERREROS."

VICTORIA 368 Y SUIPACHA 65.

Buenos Aires, 30 de Mayo 19..

PEDIDO que hacemos á los

Srs. Henry, Pickford & Co., Manchester.

Condiciones: *Conocidas.*

Expedición: *Lo antes posible.*

A031	600 docenas	18'' x 18''	Pañuelos	1/9½
631	1000	„ 18'' x 18''	„	2/3½
731	400	„ 16'' x 16''	„	2/9½
931	250	„ 14'' x 14''	„	1/5½
641	250	„ 15'' x 15''	„	1/4½

A^S Foreign No. POST OFFICE TELEGRAPHS. Counter No. {

FOREIGN AND COLONIAL TELEGRAMS ONLY. (Telegrams for North America, Central America, or West India Express.) of Telegram }

Prefix.	Words.	Code.	Charge.	Sent.
	6		1 5 0	
Office of Origin and Service Instructions.			<p>For Postage Stamps. <i>The Stamps must be affixed by the Sender, and must not overlap. Any stamp for which there is not room here should be affixed at the back of this form.</i> <i>(A Receipt for the Charges on this Telegram can be obtained, price One Penny.)</i></p>	

Notice.—The following Telegram is accepted by the Postmaster-General for transmission subject to the Regulations as to Foreign Telegrams in accordance with the Telegraph Acts, 1863 to 1868, provided that the *Receipt* at the foot of the Telegram is previously signed by the Sender.

The **Sender's Name and Address**, or either of them, *if to be telegraphed*, must be written at the end of the Telegram.

TO { *Guerreros* *Buenos Aires*

pelexie doodkrank taliereep

Prompt

I request that the above Telegram may be forwarded [via* *Madeira*] subject to the Conditions which are printed on the back hereof, and by which I agree to be bound.

Signature and Address of Sender (*not to be telegraphed*) *Henry, Pickford & Co., Manchester.*

* This space is to be filled up only if there are alternative routes. For routes, see the Table of Charges for Foreign Telegrams in the Post Office Guide.

Authorised Abbreviations charged as one word.—

R.P.*	Réponse payée
TC	Télégramme
PC	Poste
PCP	Accusé de réception postal
PS	Faire suivre
PS	Poste recommandée
XP or XP-†	Expres payé
XPT	Expres payé télégraphie
XPT	Expres payé télégraphe
TR	Télégramme restant
GP	Poste restante
GPR	Poste restante recommandée
J	Jour
J	Telegramme multiple

* Number of words to be inserted here.

† Here insert number of addresses.

CONDITIONS.

- 1.—Either the Postmaster-General or any Telegraph Company or Foreign Government, by whom this Telegram is or would be forwarded, may decline to forward the Telegram at all, or may decline to forward the Telegram although it has been received, or that purpose; but in such case the amount paid for transmission shall be refunded to the Sender at his request.
- 2.—Neither the Postmaster-General nor any Telegraph Company or Foreign Government, by whom this Telegram is or would be forwarded, shall be liable to any compensation for any loss, injury, or damage resulting from non-transmission or non-delivery of the Telegram, or delay, or error or omission in the transmission or delivery thereof, through whatever cause such non-transmission, non-delivery, delay, or error, or omission shall have occurred.
- 3.—This Telegram shall be forwarded in all respects in accordance with the provisions of the Regulations made pursuant to the Telegraph Acts, 1863 to 1904, and the provisions of such Regulations shall be deemed to be binding not only on the sender and the Postmaster-General, but between the sender and any Telegraph Company or Foreign Government by whom this Telegram is or would be forwarded in the ordinary course of the Telegraphic Service.

NOTE.—In addresses consisting of a name prefixed to a REGISTERED or ABBREVIATED ADDRESS, or where a name is addressed to one person at the house of another whose name is also given, the word "ONEZ," (at) or some equivalent expression must be inserted after the name of the addressee.

48. Confirming order and cablegrams exchanged, and sending copy of order with lowest prices.

JOSÉ GUERRERO y HERMANOS.

GRAN SURTIDO DE ROPA.
LENCERÍA, SEDERÍA, BONETERÍA Y MERCERÍA.
RENOVADO CONSTANTEMENTE.
IMPORTACIONES DIRECTAS.—VENTAS POR MAYOR.
VICTORIA 368 Y SUÍPACHA 65.
CASILLA DE CORREO 366.
DIRECCIÓN CABLEGRÁFICA, "GUERREROS."

Manchester, 4 de Junio de 19..

Señores José Guerrero y Hermanos, Buenos Aires.

Muy Srs. nuestros : Fuimos favorecidos con su apreciada fecha 30 de Mayo ppdo. trayéndonos¹⁾ un nuevo pedido de 2500 docenas de Pañuelos, que mucho les agradecemos asegurándoles que la ejecución será el objeto de nuestra particular atención y cuidado, para dejarles enteramente satisfechos²⁾.

En vista del alza progresiva³⁾ del algodón y de la maniobra⁴⁾ no nos fué dable⁵⁾ obtener los límites de Vds., á pesar de⁶⁾ los mayores esfuerzos hechos ; así es que les telegrafiamos :

pelixie*=prices have gone up all round,
doodkrank=plus seven per cent.,
taliercep=please telegraph confirmation,

á lo que Vds. contestaron :

partez=you may place,
pelarela=at lowest possible prices,
confirmando nuestros límites.

Acompañamos doble de pedido, en el que van apuntados⁷⁾ los últimos precios; para su gobierno⁸⁾, los precios actuales son mucho más altos que los concedidos por esta su casa⁹⁾, y aun han de subir más.

Estamos activando la ejecución¹⁰⁾ cuanto posible y esperamos poder efectuar la entrega dentro de 8 á 10 semanas.

Aprovechamos esta ocasión para ofrecernos de Vds. atos. S. S.

Henry, Pickford & Co.

* See Hooper and Graham Import and Export Trade, page 211, "Telegraph Codes." The above cables consist of words taken from "The A B C Universal Commercial Electric Telegraphic Code," by W. Clause-Thue (fifth edition), published by Eden Fisher & Co., Ltd., London, Price 20s. net. This code is extensively used by shipping and import houses.

Manchester, 4 de Junio de 19..

PEDIDO que hacen los Srs. José Guerrero y Hermanos,
Buenos Aires

á

HENRY, PICKFORD & CO.

Condiciones: Los géneros tomados en esta; Descuento 5%, y comisión 2½%. Cajas y embalaje á su cargo.

Pago: Contra nuestro giro á 4 meses vista, pagadero al cambio bancario de 90 días vista * / Londres, cargando intereses á razón de 6% anuales desde la fecha de la factura.

Expedición: En 8 á 10 semanas, embarque por los Srs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak de Liverpool, con seguro y conocimiento á la orden.

A031	600 docenas	18" x 18"	Pañuelos de algodón	1/10½
631	1000	„ 18" x 18"	„ „	2/4½
731	400	„ 16" x 16"	„ „	3/-
641	250	„ 19" x 19"	„ „	1/6
931	250	„ 14" x 14"	„ „	1/6½

(See Exercise 9, page 374.)

49. *Sending remittance in settlement of draft sent for collection by letter No. 46.*

Banco de Tarapacá y Argentina, Limitado.

TELEGRAMAS: BANCO.
*Toda correspondencia debe ser
dirigida al Señor Gerente.*

Buenos Aires, 8 de Setiembre de 19. .

Señores Henry, Pickford & Co., Manchester.

Muy Srs. nuestros: Refiriéndonos á nuestra carta del 23 de Marzo ppdo., tenemos el agrado de remitir á Vds. adjunto £239 13s. 2d., Núm. 6345, á 90 d/v (1^a de cambio) s/¹) nuestra casa de Londres, en pago de su giro de £240 14s. 2d. (Núm. 365), á 120 d/v c/José Guerrero y Hnos, según los detalles adjuntos, cuyo recibo²) se servirán Vds. acusarnos.

Somos de Vds. attos. y S.S.

BANCO DE TARAPACÁ Y ARGENTINA, Ldo.

Alfonso Pérez

Gerente



Nº 6345.

For £ 239:13:2

Buenos Aires, 8th September 19...

*Ninety days after sight pay against this First of Exchange
(Second unpaid) to the order of Mess^{rs}. Henry, Pickford & Co
the sum of Two hundred and thirty-nine Pounds & 13/2 Pts.
Value in account.*

(For)

THE BANK OF TARAPACÁ AND ARGENTINA, LIMITED,

For the Banco de Tarapacá y Argentina, Ldo.

97 & 98, Bishopsgate Street Within,

London

Mouso Perez
James Don

Manager.

Accountant.

Banco de Tarapacá y Argentina, Ldo., Buenos Aires

8 de Setiembre de 19..

Señores Henry, Pickford & Co., Manchester.

Núm. 365	Por cobro de su giro á 120 d/v cgo. José Guerrero y Hermanos				240	14	2
	Á Gastos :						
	Comisión $\frac{1}{4}\%$	12	0				
	Sello	7	6				
	Portes	1	6				
	Nuestro giro Núm 6345 á 90 d/v *Londres	239	13	2			
	£	240	14	2	240	14	2
	S. E. ú O.						
	Banco de Tarapacá y Argentina, Ldo.						
	ALFONSO PÉREZ						
	Gerente.						

When paying this draft of £239 13s. 2d. into your bank, you will receive credit for £237 0s. 10d. only.

The bank will charge you with the following :

94 days' discount (supposing the bank rate to be £2 9s. 4d. 4%) e.g., the bill has 90 days to run, to which the 3 days of grace are to be added, also 1 day for sending bill from Manchester to London for acceptance.

English bill stamp, which will be affixed by your bank : total—

£2 12s. 4d.

Henry, Pickford & Co. covered themselves against this deduction by charging the Buyers interest for 3 months at the rate of 6% in the invoice (see letter No. 45); while against the £1 1s. 0d. charged by the Banco de Tarapacá y Argentina for collecting Sellers' draft, H. P. & Co. charged their Customers £1 11s. 7d., and thus made a profit of 10s. 7d.

(See Exercises 10, 11 and 12, pages 374-376.)

TRANSACTION No. 4.

Buyer : JOSÉ LARA, CADIZ.

Sellers : JOHN PORTER & CO., BRADFORD.

SUMMARY :

- 50.—Sellers inform Buyer of delay in execution of his order.
- 51.—Buyer claims goods ordered, and gives instructions *re* certificate of origin.
- 52.—Sellers send certificate of origin relative to shipment made.
- 53.—Buyer complains about delay in execution of his order, and leaves part of goods at disposal. Remittance advised.
- 54.—Sellers acknowledge receipt of remittance, and propose to make an allowance on goods left at disposal.
- 55.—Buyer conditionally accepts allowance proposed.
- 56.—Sellers send a credit note for allowance made on goods left at disposal by Buyer.

EXERCISES :

- 13.—Sellers confirm order received through their traveller.
- 14.—Sellers send invoice and shipping documents in completion of order. Expressing regret *re* delay in execution; some reductions in prices made.
- 15.—Making out credit note mentioned in letter No. 56.
- 16.—Buyer advises remittance in payment of goods originally left at disposal.
- 17.—Sellers acknowledge receipt of remittance.

50. *Execution of order delayed.*(See *Exercise 13*, page 376.)**JOHN PORTER & Co.**

TELEGRAMS: PORTERCO.

Bradford, 1º de Marzo de 19..Señor D. José Lara, Cádiz.

Muy Sr. nuestro: Refiriéndonos á nuestra última del 12 de Enero ppdo. sentimos muchísimo tener que informar á Vd. que circunstancias imprevistas nos impiden¹⁾ poder ejecutar en la época indicada²⁾ el pedido que tuvo á bien conferirnos³⁾ por conducto de nuestro viajante, D. José Beaumont, pero le aseguramos que haremos cuanto nos sea posible para hacer el envío dentro de 3 á 4 semanas.

Se ofrecen á sus nuevas órdenes de Vd. affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

John Porter & Co.51. *Claiming goods ordered, and giving instructions re certificate of origin.***JOSÉ LARA,**

ALMACÉN POR MAYOR
DE
TEJIDOS DEL PAÍS Y ESTRANEROS.
QUINCALLA, PAQUETERÍA, PASAMANERÍA.
PUNTILLAS.

Cádiz, 3 de Abril de 19..Señores John Porter & Co., Bradford.

Muy Srs. nuestros: Obra en mi poder su atta. 1º del finado.

Espero de su atención¹⁾ me digan á vuelta de correo qué día²⁾ podrán remitirme factura de las alfombras³⁾ y los otros artículos que he pedido por conducto de su representante, porque me urgen⁴⁾ muchísimo y deseo saber á que atenerme⁵⁾.

Cuando envíen las cajas á Liverpool espero que den Vds. órdenes á los agentes expedidores para que pongan⁶⁾ en el certificado de origen, tanto en inglés como en español, la declaración "Tejidos de algodón."

En espera de su contestación se repite suyo affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

José Lara.

52. *Sending certificate of origin for sending made.*

(See Exercise 14, pages 376 and 377.)

JOHN PORTER & Co.

TELEGRAMS: PORTERCO.

Bradford, 8 de Abril de 19..Señor D. José Lara, Cadiz.

Muy Sr. nuestro: Somos favorecidos con su atta. 3 del actual y en su contestación confirmamos á Vd. nuestra carta del día anterior relativa¹⁾ á nuestra factura, que habrá llegado interín á su poder²⁾ pudiendo asegurarle que el cumplimiento³⁾ de su encargo tuvo nuestra particular atención y solicitud⁴⁾.

Nuestro principal objeto hoy es acompañarle el correspondiente certificado* de origen sacado⁵⁾, según el deseo de Vd., en el consulado⁶⁾ de Liverpool, y en la fianza⁷⁾ de que nuestro envío merecerá⁸⁾ su entera satisfacción, nos complacemos en repetirnos á sus órdenes, suyos affmos. S.S.

Q. B. S. M.

John Porter & Co.

* For specimen of form see page 28.

53. *Complaint raised on account of delay; part of goods left at disposal. Remittance advised.***Cadiz**, 4 de Mayo de 19..Señores John Porter & Co., Bradford.

Muy Srs. míos: Fué oportunamente en mi poder la factura de su remesa 2 de Abril ppdo. importante £255 15s. 3d., que provisionalmente les abono en cuenta.

Mucho me ha sorprendido no hayan cumplimentado¹⁾ este envío á su debido tiempo²⁾, pudiéndoles asegurar por los perjuicios que se me han irrogado³⁾, que de no ser⁴⁾ su respetable casa, en forma alguna⁵⁾ lo aceptaría, por tratarse de artículos de temporada algunos⁶⁾, y otros por encargo especial⁷⁾.

Su prolongada demora me hizo sospechar⁸⁾ que no la cumplimentarían, viéndome en el caso⁹⁾ de surtirme¹⁰⁾ en otras partes¹¹⁾ de algunos artículos. Lo único¹²⁾ que no me es posible aceptar es una pieza de terciopelo¹³⁾ (Núm. 3283), que fué objeto de encargo especial, la que ya no puedo utilizar¹⁴⁾.

Su importe de £6 10s. 3d. les adeudo¹⁵⁾ en cuenta, según detalle al pié.

Con esta fecha¹⁶⁾ ordeno¹⁷⁾ á los Srs. J. Gold & Co. de Manchester reembolsen¹⁸⁾ á Vds.

£249 5s. 0d. á la vista) cuyo recibo se servirán acusarme.

Me repito suyo affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

José Lara.Nota.

Núm. 3283 1 pieza de 40 yardas Terciopelo á 2s. 6d.	£5 0 0
5%	0 5 0
	£4 15 0
Derechos y gastos correspondientes ..	1 15 3
	<u>£6 10 3</u>

54. Acknowledging receipt of remittance. Allowance proposed on goods left for account.

JOHN PORTER & Co.

TELEGRAMS: PORTERCO.

Bradford, 12 de Mayo de 19..

Señor D. José Lara, Cadiz.

Muy Sr. nuestro: Somos favorecidos por su atta. 4 del corrtte. y por conducto de los Sres. J. Gold & Co. de Manchester acabamos de recibir £249 5s. Od.*, á la vista, s/Londres, que le abonamos á Vd. en cuenta, salvo su cobro¹⁾, con señaladas²⁾ gracias.

Mucho sentimos los inconvenientes³⁾ que le ha irrogado la expedición tardía⁴⁾ de su apreciable encargo, ocasionada⁵⁾ que fué por una aglomeración temporal⁶⁾ de órdenes, pudiéndole prometer que semejantes contratiempos no volverán á suceder⁷⁾ á sus nuevos pedidos, á los que nuestro especial esmero queda reservado.

Tocante á⁸⁾ la pieza de terciopelo 3283, hemos de agradecerle se quede con⁹⁾ ella mediante¹⁰⁾ una rebaja¹¹⁾ razonable evitándonos los gastos que su devolución¹²⁾ inútilmente¹³⁾ nos ocasionaría. En tal concepto¹⁴⁾ proponémosle un abono del 10% de su valor, suplicándole se sirva decirnos si está conforme, á fin de extender¹⁵⁾ la correspondiente nota de abono.

En espera de su respuesta, se repiten á sus órdenes de Vd. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

John Porter & Co.

* Receipts sent abroad need not be stamped,

55. Allowance proposed conditionally accepted.

JOSÉ LARA,

ALMACÉN POR MAYOR

DE

TEJIDOS DEL PAÍS Y ESTRANGEROS.

QUINCALLA, PAQUETERÍA, PASAMANERÍA.
PUNTILLAS.

Cadiz, 18 de Mayo de 19..

Señores John Porter & Co., Bradford.

Muy Srs. míos: Contesto su estimada 12 cte. manifestándoles que aunque me perjudica¹⁾ aceptar la pieza Terciopelo, sin embargo²⁾, en mi deseo de terminar este asunto, propongo á Vds., como subsanación³⁾ á mis perjuicios, la pérdida por su parte, de los derechos⁴⁾ y gastos que correspondieron á dicha pieza, ó sea £1 15s. 3d. Si Vds. aceptan mi proposición, les reembolsaré inmediatamente por mediación de los Srs. J. Gold & Co. de Manchester.

En el interín queda de Vds. atto. y S. S.

Q. B. S. M.

José Lara.

56. *Sending credit-note for allowance.*

JOHN PORTER & Co.

TELEGRAMS: PORTERCO.

Bradford, 8 de Junio de 19..

Señor D. José Lara, Cádiz.

Muy Sr. nuestro: Contestamos á su att. 18 del ppdo. incluyéndole nota de abono de los gastos y derechos correspondientes á la pieza de Terciopelo en cuestión, por cuya rebaja esperamos que Vd. procurará¹⁾ resarcirnos²⁾ con sus nuevas órdenes.

En esta confianza se repiten affmos. S. S.

Q. B. S. M.

John Porter & Co.

(See Exercises 15, 16 and 17, page 377.)

TRANSACTION No. 5.

Buyer: JORGE ALVAREZ, MADRID.

Sellers: LEMAN BROTHERS, BRADFORD.

SUMMARY:

- 57.—Buyer leaves goods at disposal on account of delay in execution.
 58.—Sellers regret delay, and propose to date invoice forward to induce Buyer to keep the goods.
 59.—Buyer consents to withdraw his cancel.
 60.—Sellers thank Buyer and date invoice forward.

EXERCISES:

- 18.—Buyer acknowledges receipt of letter No. 60 and sends remittance in settlement.
 19.—Sellers acknowledge receipt of remittance.

57. *Cancelling order on account of delay in execution.*

JORGE ALVAREZ,
ALMACÉN POR MAYOR
DE
TEJIDOS DEL PAÍS Y ESTRANGEROS,
7 PLAZA DE LAS CORTES 7
MADRID.
CASA EN PARIS
71, RUE DU FAUBG. ST. MARTIN.

Madrid, 14 de Junio de 19..

Sres. Leman Brothers, Bradford.

Muy Sres. míos: Acabo de recibir el género que me remitieron Vds. con fecha 5 del actual, el que siento dejarles por cuenta¹⁾, á causa de que hace tiempo que trascurrió²⁾ la fecha acordada para hacer la expedición, y por tanto pueden retirar esos géneros cuando mejor les convenga³⁾, anulando de mi cuenta el importe de esa factura.

Nada más por hoy que repetirme de Vds. afmo. S. S.

Q. B. S. M.

Jorge Alvarez.

58. *Proposing postponement of payment to induce buyer to keep the goods.*

LEMAN BROTHERS.
TELEGRAPHIC ADDRESS: LEMAMBRO.

Bradford, 17 de Junio de 19..

Sr. D. Jorge Alvarez, Madrid.

Muy Sr. nuestro: Obra en nuestro poder su attá. 14 del corré., á la que contestamos manifestándole que no podía evitarse algún retraso¹⁾ en el cumplimiento de su muy apreciado encargo, cuya mayor parte, por ser géneros hechos á mano²⁾, exigía³⁾ un plazo⁴⁾ correspondiente á su fabricación.

Esto es lo que nuestro Sr. Shield también nos advierte⁵⁾ haber puesto en su conocimiento, pudiendo Vd., por lo demás⁶⁾, tener la más íntima seguridad⁷⁾ de que nada fué descuidado por esta su casa al objeto de adelantar⁸⁾ en la fecha de expedición el cumplimiento exacto de su grata orden, y así es que⁹⁾ esperamos de Vd. se apartará¹⁰⁾ de una decisión que solo pudiera acarrear¹¹⁾ perjuicios y disgustos¹²⁾, y que se quedará con los géneros, que como sabemos, le son siempre de buena venta¹³⁾.

Para compensar¹⁴⁾ el retraso que de todas veras¹⁵⁾ lamentamos, proponémosle una prórroga¹⁶⁾ en el vencimiento¹⁷⁾ de su factura, á cuyo efecto¹⁸⁾ esperamos sus proposiciones abrigando¹⁹⁾ la confianza de que Vd. no se aprovechará de la poca demora para comprometer²⁰⁾ seriamente nuestros intereses.

Con este motivo se repiten á sus órdenes de Vd. afmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Leman Brothers.

59. *Cancel withdrawn.*

JORGE ALVAREZ,
 ALMACÉN POR MAYOR
 DE
 TEJIDOS DEL PAÍS Y ESTRANEROS.
 7 PLAZA DE LAS CORTES 7
 MADRID.
 —
 CASA EN PARIS
 71, RUE DU FAUBG. ST. MARTIN.

Madrid, 24 de Junio de 19..

Señores Leman Brothers, Bradford.

Muy Srs. míos : Contesto á su atta. 17 del corriente manifestándoles que ciertamente su representante me advirtió que el pedido no podrían ejecutarlo al momento, pero que sería cosa¹⁾ de tres semanas, habiendo por lo tanto una diferencia notable²⁾ de eso hasta dos meses largos³⁾ que han tardado en⁴⁾ hacer el envío ; esto me ha perjudicado bastante⁵⁾, puesto que sobre⁶⁾ haber carecido de ese artículo en su época, resulta que lo tengo ahora que no es la temporada de venta⁷⁾.

Sin embargo, para que vean Vds. que no me guía⁸⁾ la idea de perjudicarles en sus intereses, me quedaré con estos géneros á fin de no irrogarles los perjuicios, que de lo contrario⁹⁾ podría ocasionarles el deje de cuenta¹⁰⁾.

Nada más por hoy que repetirme de Vds. atto. y S. S.

Q. B. S. M.
Jorge Alvarez.

60. *Thanks offered and invoice dated forward.*

LEMAN BROTHERS.
 TELEGRAPHIC ADDRESS : LEMANBRO.

Bradford, 27 de Junio de 19..

Señor D. Jorge Alvarez, Madrid.

Muy Sr. nuestro : Acaba de favorecernos su muy apble. carta 24 del actual y celebramos¹⁾ mucho ver desiste Vd. de su propósito²⁾ de dejar de nuestra cuenta los géneros de nuestro reciente envío, á pesar de haberle irrogado perjuicios su tardía expedición.

Excusamos ponderarle³⁾ el que tendremos presente en el porvenir⁴⁾ esta resolución favorable, que por de pronto⁵⁾ le agradecemos, rogándole tome nota de que hemos prorrogado⁶⁾ un mes el vencimiento de la referida factura de £136 14s. 9d. que vence⁷⁾ ahora en 5 de Novbre p^o v^o.

Esta ocasión nos proporciona la satisfacción de ofrecernos una vez más de Vd. affmos. S. S.

Q. B. S. M.
Leman Brothers.

(See Exercises 18 and 19, page 378.)

TRANSACTION No. 6.

Buyer: JOSÉ LAURA, VALENCIA.

Sellers: J. WHITE & CO., LONDON.

SUMMARY:

- 61.—Buyer cancels remainder of the goods ordered on account of delay.
 62.—Sellers in reply explain the cause of the delay.
 63.—Sellers again offer explanations about the delay, and propose to date invoice forward and pay half of the carriage.
 64.—Buyer replies insisting on his cancelling the order.

EXERCISES:

- 20.—Sellers send invoice and certificate of origin for shipment made.
 21.—Sellers make further proposals to induce Buyer to keep the goods left at disposal.
 22.—Buyer declines proposals made by Sellers.

61. Cancelling remainder of goods on order.

(See Exercise 20, pages 378 and 379.)

JOSÉ LAURA,

LINTERNA, 15.

VALENCIA.

ALMACÉN DE GÉNEROS ESTRANGEROS.

Valencia, 10 de Junio de 19..

Señores J. White & Co., Londres.

Muy Srs. nuestros: Les abono á Vds. en cuenta £84 6s. 9d., importe de su factura del 17 de Mayo ppdo.

Al hacer este pedido y el de las telas¹⁾ de seda, y el suplemento²⁾ de bordados³⁾ dado á los Srs. Ramirez Hermanos, sus representantes, fué con la condición de remesar enseguida de recibir la orden, y suspender⁴⁾ lo que no estuviera existente⁵⁾; así pues, como hasta la fecha nada sé de los géneros restantes, les prevengo⁶⁾ á Vds. que ya no me conviene recibirlos, pues para los compromisos⁷⁾ que tenía en particular⁸⁾ para las telas de seda, ha pasado la oportunidad.

De Vds. affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

José Laura.

62. *Delay in execution explained.*

J. WHITE & Co.

TELEGRAMS: WHITECO.

36, Cannon Street,

Londres, E.C., 13 de Junio de 19..

Sr. D. José Laura, Valencia.

Muy Sr. nuestro: Acaba de favorecernos su atta. 10 del actual, á la que contestamos manifestándole que es ajeno¹) á esta su casa el retraso que debió sufrir la ejecución de su grata orden suplementaria, la cual apenas²) cinco días antes de su cumplimiento ha llegado á nuestro poder.

Dejamos á nuestros representantes el explicar³) á Vd. las peripecias⁴) de esa demora procedente sencillamente⁵) de un extravío⁶) de cartas, del cual, por buena fortuna⁷), pudimos darnos cuenta⁸) cabalmente⁹) á tiempo para prevenir¹⁰) serios inconvenientes á ambas partes. Excusamos por lo mismo asegurar á Vd. que hemos acelerado cuanto nos fué posible la ejecución de su citado encargo, el que habiendo salido de esta en 11 del que rige habrá de llegar¹¹) á su poder hacia mediados¹²) de la semana que viene.

Así pues¹³) confiamos que Vd. no seguirá enojado¹⁴) con nosotros por un contratiempo independiente¹⁵) de nuestra mejor voluntad, aprovechando gustosos la ocasión para ofrecernos á sus nuevas órdenes y muy de Vd. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

J. White & Co.

63. *Further explanations offered; extension of time in payment, &c., proposed.*

J. WHITE & Co.

TELEGRAMS: WHITECO.

36, Cannon Street,

Londres, E.C., 1º de Julio de 19..

Sr. D. José Laura, Valencia.

Muy Sr. ntro: Tanto por parte de los Srs. Ramirez Hermanos, nuestros representantes, como de los agentes de aduana, Srs. Gimenez é Hijos, acabamos de ser enterados de la sensible¹) resolución de Vd. de dejar de nuestra cuenta los géneros que le hemos remesado en 11 del ppdo. mes.

No podemos menos²) de manifestarle nuestra verdadera sorpresa ante tal decisión, que nos cabe la convicción³) no haberla merecido, á no ser que Vd. desatienda⁴) en un todo⁵) las razones que ya le tenemos explanadas por nuestra carta 13 del ppdo., como así mismo por mediación de los citados Srs. Ramirez.

Además, en atención á⁶) haber fabricado y aprestado⁷) dhos. géneros expofeso⁸) para Vd., hemos de apelar⁹) á su particular deferencia¹⁰) suplicándole tenga en cuenta que el dejárnoslos á nuestra disposición¹¹) equivale¹²) á infligirnos¹³) un perjuicio muy sensible, el que no dudamos nos evitará Vd. en justo aprecio¹⁴) de no incumbir¹⁵) á esta su casa el lamentable retraso de la ejecución de su pedido.

Por lo tanto nos complacemos¹⁶) en confiar un poco también en su condescendencia¹⁷), que de buen grado¹⁸) tendremos presente en lo sucesivo para compensársela en cuantas ocurrencias¹⁹) tenga Vd. á bien ofrecernos al efecto²⁰).

Entretanto, para desquitar²¹⁾ á Vds. los disgustos²²⁾ ocasionados proponémosle alguna prórroga²³⁾ del plazo²⁴⁾ y el abono de los gastos de transporte originados de más²⁵⁾ por la expedición dividida de su encargo.

Esperan su contestación confiando en su indulgencia, estos sus affmos. S. S.

Q. B. S. M.

J. White & Co.

64. *Insisting on leaving goods at disposal.*

JOSÉ LAURA,

LINTERNA 15.

VALENCIA.

—
ALMACÉN DE GÉNEROS ESTRANEROS.

Valencia, 4 de Agosto de 19..

Señores J. White & Co., Londres.

Muy Srs. míos : Posterior á mi escrito de 10 del Junio recibí sus gratas 13 del mismo mes y 1º de Julio, y en su contestación confirmo en un todo el contenido de mi ya citada carta del 10 de Junio. De ningún modo¹⁾ puedo aceptar los géneros en cuestión, por no haber sido cumplidas²⁾ las órdenes dadas á sus representantes ; fué condición expresa³⁾ de remesar enseguida lo que estuviese fabricado, y suprimir⁴⁾ todo lo que hubiera de ponerse en obra⁵⁾.

De Vds. affmo. S. S.

Q. B. S. M.

José Laura.

(See Exercises 21 and 22, pages 379 and 380.)

TRANSACTION No. 7.

Buyer : RICARDO SALVA, VALLADOLID.

Sellers : ALFRED & SONS, MANCHESTER.

SUMMARY :

- 65.—Buyer claims goods ordered and sends shipping instructions.
 66.—Sellers promise to deliver goods ordered very shortly.
 67.—Buyer acknowledges receipt of invoice and asks for special terms.
 68.—Sellers refuse to grant special terms.

EXERCISES :

- 23.—Sellers send invoice for goods consigned to Liverpool.
 24.—Buyer acknowledges receipt of letter No. 68; pending question to be settled during next visit of Sellers' traveller.

65. *Claiming goods ordered, and sending shipping instructions.*

RICARDO SALVA.

*Almacén por mayor
de
Tejidos del País y Extranjeros.*

Valladolid, 6 de Junio de 19..

Señores Alfred & Sons, Manchester.

Muy Srs. míos : Destino¹) la presente para manifestarles que deseo me remitan, cuanto antes posible²), los géneros ordenados por conducto de su viajante, consignados³) á los Sres. R. Steinmann & Co. de Liverpool, con declaración "Tejidos de algodón" y con instrucciones de tenerlos á mi disposición.

Quedo de Vds. affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Ricardo Salva.

66. *Promising to send goods shortly,*

ALFRED & SONS.

TELEGRAMS: ALFREDO.

Manchester, 10 de Junio de 19..

Señor D. Ricardo Salva, Valladolid.

Muy Sr. nuestro: Descansa¹⁾ en nuestro poder su grata 6 del corriente de cuyo contenido quedamos enterados, habiendo de manifestar á Vd. que la entrega de los géneros de su apreciable encargo nos ha sido prometida para dentro de²⁾ la primera semana de Julio, y luego de recibirlos los despacharemos en exacto cumplimiento³⁾ de sus instrucciones.

Entretanto⁴⁾ tienen el gusto de ofrecerse á sus órdenes y muy de Vd. attos. y S. S.

Q. B. S. M.

Alfred & Sons.

(See Exercise 23, page 380.)

67. *Special terms asked for.*

RICARDO SALVA.

*Almacén por mayor
de
Tejidos del País y Extranjeros.*

Valladolid, 7 de Agosto 19..

Señores Alfred & Sons, Manchester.

Muy Sres. míos: En mi poder su grata factura 3 ppdo., importante £331 12s. 11d., que paso á su haber.

Muchas casas de los varios artículos que trabajo¹⁾ me han concedido una bonificación extraordinaria²⁾ de 2% para todo el consumo³⁾ del año actual⁴⁾, á abonar en fin de año, cuya concesión, que solicito y espero de Vds., tendré muy en cuenta⁵⁾ en mis compras sucesivas⁶⁾ guardándoles⁷⁾ la preferencia.

Las competencias⁸⁾ tan grandes que sostenemos⁹⁾, las casas al por mayor¹⁰⁾, obligan á dar á los compradores condiciones especiales, y para ello precisamos¹¹⁾ apoyo¹²⁾ de Vds., los fabricantes, sacrificando¹³⁾ unos y otros algo de la utilidad¹⁴⁾.

En la espera de su respuesta favorable quedo de Vds. affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Ricardo Salva.

68. *Special terms refused.*

ALFRED & SONS.

TELEGRAMS: ALFREDO,

Manchester, 11 de Agosto de 19..

Sr. D. Ricardo Salva, Valladolid.

Muy Sr. nuestro: Acabamos de ser favorecidos por su atta. 7 del actual, y en su contestación hemos de manifestar á Vd. que hoy por hoy¹⁾ nos es del todo²⁾ imposible acceder³⁾ á su objeto⁴⁾, por más aprecio que profesemos⁵⁾ á las relaciones con su aple casa y á la repetición regular⁶⁾ de sus bienvenidos⁷⁾ encargos.

Ante todo, hay que tener presente que las órdenes que Vd. hasta esta fecha se sirvió confiarnos, abrazaban⁸⁾ una clase de genero, en el cual nuestra utilidad aun no alcanza⁹⁾ el 2% por Vd. reclamado, siendo por lo mismo¹⁰⁾ imposible cualquier sacrificio ni siquiera¹¹⁾ de un concepto¹²⁾ mucho inferior.

Además, con objeto de establecer de un modo á lo menos¹³⁾ aproximativo, hasta qué límite nos permita ir en su obsequio¹⁴⁾ la totalidad¹⁵⁾ de las transacciones con su respetable casa, forzosamente¹⁶⁾ habrá que dejar que transcurra¹⁷⁾ siquiera¹⁸⁾ el plazo de un año, pues si, como le dejamos dicho, sus primeros pedidos no dan lugar¹⁹⁾ á esta su casa á obtener un gran beneficio²⁰⁾, tal vez²¹⁾ los sucesivos se relacionen²²⁾ con géneros de diferente especie²³⁾ y en su consecuencia²⁴⁾ unos con otros nos servirán de base²⁵⁾ para poder calcular más fácilmente²⁶⁾ la proposición que podemos hacer á Vd. en respuesta á su referida carta.

Así pues²⁷⁾ esperamos que por de pronto²⁸⁾ no sólo²⁹⁾ Vd. desista de su pretensión, sino que nos ayude³⁰⁾ á crear un punto de salida³¹⁾ que sea favorable á la solución de la pregunta³²⁾, que hasta entonces³³⁾ habrá de quedar pendiente. P³⁴⁾

Con este motivo se ofrecen á sus nuevas órdenes y muy de Vd. affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Alfred & Sons.

(See Model Letters, Nos. 123-126, pages 197-200, and Exercise 24, page 381.)

TRANSACTION No. 8.

Buyers : JAIME SOTO Y HERMANO, LA CORUÑA.

Sellers : BLACK & SONS, LEICESTER.

SUMMARY :

- 69.—Sellers try to induce Buyers to take the goods which were cancelled.
 70.—Buyers partly withdraw their cancel.
 71.—Sellers send invoice for goods shipped.

EXERCISES :

- 25.—Sellers offer their services, and send at the same time samples of gloves and mittens.
 26.—Buyers send an order through Sellers' agent.
 27.—Sellers rectify Buyers' error *re* charge of commission.

69. *Order cancelled on account of charging commission on certain goods; trying to induce customers to withdraw cancel.*

(See Exercises 25, 26 and 27, pages 381 and 382.)

BLACK & SONS.

TELEGRAMS : BLACKSONS.

A.B.C. CODE USED.
 (5th Edition.)

Leicester, 16 de Enero de 19..

Señores Jaime Soto y Hermano, Coruña.

Muy Señores nuestros : Nuestro representante, D. José Andreu, acaba de manifestarnos¹⁾ la decisión de Vds. anulando el encargo que tuvieron á bien conferirnos.

Sentimos muchísimo lo ocurrido²⁾, pero al ofrecer á Vds. los guantes con 10% sin el cargo de comisión intentábamos³⁾ extender tal condición únicamente⁴⁾ sobre las muestras del fabricante 200/, mandadas al mismo tiempo (en 18 de Setiembre), y no sobre las otras clases de guantes, contenidas en las colecciones del Sr. Andreu.

Podemos asegurar á Vds. que disfrutan⁵⁾ las mejores condiciones que podemos conceder y que nos dejan tan solo una ganancia⁶⁾ muy pequeña, dados⁷⁾ los precios excepcionales que de ciertos números les tenemos cotizados⁸⁾; y por tratarse⁹⁾ del primer negocio que tenemos el gusto de hacer con Vds., esperamos de su bondad¹⁰⁾ retiren¹¹⁾ la anulación de los géneros pedidos, proporcionándonos¹²⁾ así la oportunidad de demostrarles¹³⁾ por una ejecución esmerada¹⁴⁾ cuanto apreciamos el favor de sus encargos.

Tenemos ya fabricados algunos de los guantes 200; de ellos tenemos el monopolio¹⁵⁾ en España y no dudamos, siendo tan ventajosos, serán de buena venta¹⁶⁾.

En espera de sus apbles. noticias, quedamos suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & Sons.

70. *Cancel partly withdrawn.***JAIME SOTO y HERMANO.**

GRANDES ALMACENES DE "EL SIGLO."
TALLERES DE CAMISERÍA Y FÁBRICA DE GUANTES.

Coruña, 24 de Enero 19..

Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Srs. nuestros : Recibimos su atta. 16 del corriente.

Su carta fecha 18 de Setiembre no admite interpretación¹⁾ distinta²⁾ de la que Vds. le quieren dar ahora. Decían Vds. en ella, después de indicar que los mitones con numeración doble estaban recargados³⁾ con el 2½% de comisión, que la única excepción de cuanto precede⁴⁾ son los guantes, que disfrutaban un 10% de descuento, y á pesar de⁵⁾ llevar contramarca no pagan ninguna comisión.

Bien claro está que todos los guantes, incluso los de doble numeración, ó sean los que tienen contramarca, estaban exceptuados de comisión.

Á pesar de esto y toda vez que⁶⁾ nos dicen tienen la mayor parte⁷⁾ de los guantes forrados⁸⁾ 200/ ya fabricados, pueden remitirnoslos, ya que no están comprendidos⁹⁾ en el recargo¹⁰⁾ del 2½% de comisión.

Con ellos se servirán remitirnos tres muestras sueltas¹¹⁾ de cada número para colocarlas¹²⁾ en los muestrarios de nuestros viajeros. Los demás artículos se entienden anulados.

De Vds. atentos y S. S.

Q. B. S. M.

Jaime Soto y Hermano.

71. *Sending of invoice.***BLACK & SONS.**

TELEGRAMS : BLACKSONS.
A.B.C. CODE USED.
(5th Edition.)

Leicester, 7 de Febrero de 19..

Señores Jaime Soto y Hermano, Coruña.

Muy Srs. nuestros : Oportunamente llegó á nuestro poder su grata 24 de Enero, de cuyo contenido tomamos buena nota, teniendo hoy por único objeto acompañarles factura relativa á nuestro envío, cuyo importe de £143 14s. 6d. se servirán abonarnos en cuenta.

Según las instrucciones de Vds. consignamos el envío á los Srs. R. Steinmann & Co. de Liverpool dándoles todos los detalles para la reexpedición.

Mucho sentimos el contratiempo¹⁾ ocurrido en la ejecución de su primer pedido, pero confiamos²⁾ en que no sea causa para retirarnos³⁾ el honor de sus nuevos pedidos.

Se ofrecen á sus órdenes sus affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & Sons.

TRANSACTION No. 9.

Buyers : MOSCARDÓ HERMANOS, BARCELONA.

Sellers : SMITH & BOLTON, LONDON.

SUMMARY :

- 72.—Buyers acknowledge receipt of invoice, and complain about excessive charge for packing expenses.
 73.—Buyers send remittance, and claim again *re* packing expenses.
 74.—Sellers acknowledge receipt of remittance, and propose to make an allowance on packing expenses, to be fixed by Buyers themselves.

EXERCISES :

- 28.—Sellers send invoice for shipment of Crape, and ask for instructions *re* 2 pieces still pending.
 29.—Sellers, in reply to No. 72, explain the reason for high charge for packing expenses.

72. Acknowledging receipt of invoice, and complaining about excessive charge for packing expenses.

(See Exercise 28, page 383.)

MERCERÍA Y NOVEDADES
 DE
MOSCARDÓ HERMANOS.
 CARDERS, 17
 BARCELONA.

Barcelona, 15 de Febrero de 19..

Señores Smith & Bolton, Londres.

Muy Srs. nuestros : Su grata 26 del finado nos ha traído factura importante £143 2s. 4d., que sin nuestro perjuicio¹⁾ les hemos acreditado²⁾ en cuenta.

Observamos que nos han cargado por caja y embalaje £2 11s. 6d., lo que nos parece³⁾ extraordinariamente caro, y esperamos que vean⁴⁾ si pueden rebajar⁵⁾ algo, pues ningún fabricante nos carga tanto por este concepto.

Pueden suprimir⁶⁾ las dos piezas del No. 538 que faltan de remitir, pues harían muchos gastos y las recibiríamos tarde, por lo que nos conviene más que las anulen.

Se repiten de Vds. affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Moscardó Hermanos.

(See Exercise 29, page 383.)

73. *Remittance made. Complaint raised about excessive charges.*

MERCERÍA Y NOVEDADES
DE
MOSCARDÓ HERMANOS.
CARDERS, 17.
BARCELONA.

Barcelona, 3 de Marzo de 19..

Señores Smith & Bolton, Londres.

Muy Srs. ntros : Adjuntamos nuestro endoso¹⁾ No. 9070 de
£143 2s. 4d. s/Londres
que les cargamos en cuenta, por saldo de su factura 26 Enero
último.

Á pesar de las explicaciones que nos ha trasmitido su
representante, D. S. Dominguez, encontramos muy excesivos
los gastos que nos cargan en la referida factura ; por lo tanto²⁾,
rogamos á Vds. que si les es posible nos rebajen algo con abono
á cuenta nueva³⁾.

Quedan de Vds. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Moscardó Hermanos.

No. 9070.

Barcelona, 2 de Marzo de 19..

Por £ 143:2:4



A ocho dias vista se servirán Vds. pagar por esta **PRIMERA**
de cambio/no habiéndolo hecho por la **SEGUNDA** á la orden de los Señores

Moscardó Hermanos la suma de

Libras Esterlinas: Ciento cuarenta y tres y 2/4

valor entendido que sentarán Vds. en cuenta según aviso de S. S. S.

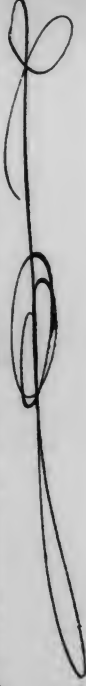
Messrs Baring Brothers & Co. Lim^d
London & Co.

J. García M^o

Páguese á la orden de los
Srs. SMITH & BOLTON, Valor
en cuenta.

BARCELONA, 3 de Marzo 19..

Procurador' Hernandez



74. *Acknowledging receipt of remittance; allowance proposed.*

SMITH & BOLTON.

TELEGRAMS: SMITHON.

36, Newgate Street,

Londres, E.C., 6 de Marzo de 19. .

Señores Moscardó Hermanos, Barcelona.

Muy Sres. nuestros : Acaba de favorecernos su aple. 3 del corriente acompañándonos su endoso¹⁾ á nuestro favor de £143 2s. 4d., á 8 d/v s/Londres, cuyo valor les ha sido abonado en su cuenta, salvo su cobro, por balance²⁾ de nuestra factura 26 de Enero últo., con las más expresivas gracias.

En vista de su insistencia³⁾ no tenemos ya reparo⁴⁾ en concederles un abono en los gastos de la referida factura, á fin de (com)probar⁵⁾ á Vds. nuestro deseo de dar mayor vida⁶⁾ á las relaciones con su respetable casa, y al dejar enteramente al buen juicio⁷⁾ de Vds. el proponernos⁸⁾ la rebaja que opinen⁹⁾ apropiada¹⁰⁾ á las circunstancias, les prevenimos¹¹⁾ que á todo evento¹²⁾ será una pérdida para esta su casa, toda vez que los gastos sentados en cuenta no son más que nuestros efectivos¹³⁾ desembolsos, sin ninguna adición, conforme¹⁴⁾ dejamos manifestado á Vds. por mediación de nuestro representante, D. S. Dominguez.

Con esta oportunidad nos reiteramos affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Smith & Bolton.

TRANSACTION No. 10.

Buyer : SIMON HUELVA, VALENCIA.

Sellers : HENRY WATSON & CO., BELFAST.

SUMMARY :

- 75.—Buyer complains about high expenses charged in invoice for packing, insurance, &c.
 76.—Sellers reply to No. 75 and partly meet Buyer by sending a credit note.
 77.—Buyer claims a credit note for insurance charged.
 78.—Sellers send a credit note to settle the matter.

EXERCISES :

- 30.—Sellers send invoice for 11 postal parcels in completion of Buyer's order.
 31.—Buyer sends a cheque in settlement of invoice.
 32.—Sellers acknowledge receipt.

75. *Various complaints raised.*

(See Exercise 30, page 383.)

"LOS DOCKS DE PARIS."

SIMÓN HUELVA.

ESPECIALIDAD EN ROPA BLANCA.

Valencia, 31 de Marzo de 19..

Señores Henry Watson & Co., Belfast.

Muy Sres. míos : Me extraña muchísimo que Vds. sin aguardar¹⁾ mis instrucciones, según convenido²⁾, hayan procedido al envío de los géneros de mi pedido ; creo que por otra parte³⁾ los Srs. Austin & Co. de esa les habían pasado⁴⁾ orden de entregarles mi pedido de pañuelos, y cuando me disponía⁵⁾ á decirlo así á Vds., recibo su factura.

Esto me hará perder algunos beneficios⁶⁾ que de venir su envío junto con el de los Sres. Austin, hubiese obtenido.

Examinada su factura observo que Vds. debitan⁷⁾ £0 14s. 6d. por embalaje⁸⁾, que encuentro muy caro. porque no puedo suponer que el hule⁹⁾ de los paquetes cueste¹⁰⁾ tanto ; sin duda hay un error.

También extraño que Vds. hayan asegurado¹¹⁾ el envío, lo que no debieron hacer tratándose de paquetes postales ; espero pues que me abonen en cuenta £1 2s. 3d. por ambos conceptos¹²⁾.

Además¹³⁾ aguardo que Vds. me expliquen qué gastos son los de £0 19s. 3d. que Vds. dicen de correo¹⁴⁾.

En espera de sus noticias, quedo su atto. y affmo. S. S.

Q. B. S. M.

Simón Huelva.

76. *Explanations given; allowance made.***HENRY WATSON & Co.**

TELEGRAMS: WATSONS.

Belfast, 8 de Abril de 19..Señor D. Simón Huelva, Valencia.

Muy Sr. nuestro: Poseemos su *atta.* 31 del *ppdo.* Marzo, á la que tenemos el gusto de contestar.

Falta de¹⁾ mejores instrucciones ejecutamos sin demora²⁾ su grato pedido remesándole los géneros directamente, pues en general es el servicio pronto y puntual que más obliga³⁾ y atrae⁴⁾ á la clientela⁵⁾. Sentimos mucho que Vd. haya tenido otro modo de expedición⁶⁾ que prescribimos⁷⁾, pero no ha sido culpa nuestra el no estar enterados de ello.

En cuanto á los gastos de seguro⁸⁾ hemos de manifestar á Vd. que no teniendo órdenes contrarias⁹⁾, esta su casa asegura cada envío, siendo por lo tanto justificados los gastos de 7s. 9d., que sentimos¹⁰⁾ no poderle abonar.

Tomamos empero¹¹⁾ nota de que los envíos postales¹²⁾, en lo sucesivo no han de ir asegurados á su dirección; va de suyo¹³⁾ que el riesgo¹⁴⁾ de envíos no asegurados será exclusivamente de Vd.

También son justos¹⁵⁾ los gastos de 14s. 6d. por embalaje, pero tratándose de darle prueba¹⁶⁾ de nuestra deferencia¹⁷⁾, no reparamos¹⁸⁾ en abonarle la mitad, ó sea 7s. 3d., según la nota adjunta.*

Hemos por último¹⁹⁾ de advertirle que nada puede deducirse de los 19s. 3d. por gastos de correo, representando ellos nuestros desembolsos efectivos por portes, ó sea 1s. 9d. por paquete.

Siguen á sus órdenes²⁰⁾ esperando otra oportunidad para mejor corresponder á sus deseos, estos sus *affmos.* S. S.

Q. B. S. M.

Henry Watson & Co.

* For specimen of form see page 25.

77. *Insisting on further allowance.*

"LOS DOCKS DE PARIS."

SIMÓN HUELVA.

ESPECIALIDAD EN ROPA BLANCA.

Valencia, 12 de Abril de 19..Señores Henry Watson & Co., Belfast.

Muy Sres. míos: En mi poder su estimada 8 del corriente que contesto.

Gastos de seguro. Á pesar de cuanto Vds. dicen que es una costumbre de asegurar sus envíos, yo debo manifestarles á Vds. que en mi pedido no se indicaba que la expedición había de ser con seguro, y antes de hacer Vds. una cosa que no tenían prescrita¹⁾, debieron consultarme; por lo tanto sostengo²⁾ nuevamente mi reclamación³⁾ sobre el particular⁴⁾.

Aguarda su conformidad su *afmo.* y S. S.

Q. B. S. M.

Simón Huelva.

HENRY WATSON & Co.

TELEGRAMS: WATSONS.

78. *Allowance granted.***Belfast**, 18 de Abril de 19..Sr. D. Simón Huelva, Valencia.

Muy Sr. nuestro: Es en nuestro poder su muy apreciada carta 12 del cte., á la que tenemos el gusto de contestar manifestándole que para terminar¹⁾ la cuestión pendiente por los gastos de seguro de nuestro envío, accedemos²⁾ á abonar á Vd. en cuenta su objeto³⁾, ó sea 7s. 9d., confiando en que Vd. tendrá presente nuestra deferencia en oportunidades venideras.

En efecto⁴⁾ cerramos⁵⁾ este negocio casi⁶⁾ sin beneficio, después de las rebajas concedidas á pesar de que constituyen⁷⁾ parte de los desembolsos efectivos de esta su casa.

Somos suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Henry Watson & Co.

(See Exercises 31 and 32, page 384.)

TRANSACTION No. 11.*Buyer*: CAMILO VILASCA Y DANS, BARCELONA.*Sellers*: THOMSON, ADRAIN & CO., LTD., NORWICH.**SUMMARY:**

- 79.—Buyer cancels his order given to Sellers' traveller.
 80.—Sellers cannot cancel, as goods were shipped in the meantime.
 81.—Sellers advise Buyer a draft in settlement of their invoice.
 82.—Buyer, in reply, asks for postponement of payment.

EXERCISES:

- 33.—Sellers send invoice in completion of Buyer's order, and apologise for delay in execution.
 34.—Sellers, in reply to letter No. 82, meet Buyer and draw upon him per 23rd April, 19...
 35.—Buyer acknowledges receipt of above letter and thanks for meeting him.

79. *Order cancelled.*

(See Exercise 33, page 384.)

CAMILO VILAISCA Y DANS.

ALMACEN DE
MERCERIA Y NOVEDADES.
SAN RAMÓN DEL CALL 5.

Barcelona, 3 de Marzo de 19..Srs. Thomson, Adrain & Co., Ltd., Norwich.

Muy Srs. míos: En vista de tener grandes existencias¹⁾, y dado el caso de la gran paralización²⁾ en el negocio, espero se servirán Vds. anular mi pedido hecho á su viajante á últimos³⁾ de Setiembre del año pasado.

Siento mucho tener que tomar esta determinación⁴⁾, pero ya saben Vds. que hay casos en el comercio⁵⁾ que aconsejan⁶⁾ la prudencia⁷⁾.

Confío que en otra ocasión podré recompensarles⁸⁾ del perjuicio que sufran por la anulación de dichos géneros, quedando de Vds. affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Camilo Vilaisca y Dans.80. *Cancelling impossible on account of goods having meanwhile been shipped.***THOMSON, ADRAIN & Co., Ltd.**

TELEGRAPHIC ADDRESS:
THOMSONS, NORWICH.

Norwich, 6 de Marzo de 19..Sr. D. Camilo Vilaisca y Dans, Barcelona.

Muy Sr. nuestro: Acaba de favorecernos su att. 3 del actual y en su contestación hemos de confirmarle nuestra factura de igual¹⁾ fecha, enterándole que los géneros en cuestión ya fueron despachados²⁾ el día 4, sin que fuese posible detenerlos³⁾.

Sentimos mucho no poder complacerle en esta ocasión, quedando como siempre suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Thomson, Adrain & Co., Ltd.*Henry Watts***Director**

81. *Advising draft.*

Norwich, 12 de Octubre de 19..

THOMSON, ADRAIN & Co., Ltd.

TELEGRAPHIC ADDRESS:
THOMSONS, NORWICH.Señor D. Camilo Vilaisca y Dans, Barcelona.

Muy Sr. nuestro : Tenemos hoy por único objeto avisar á Vd. que en 23 del actual nos permitiremos girar á su cargo £52 17s. 6d., á 8 días vista pagaderos al cambio según endoso,* por saldo de nuestra factura del 3 de Marzo p^o p^{do}, rogándole se sirva dispensar buena acogida á nuestro giro.

Nos ofrecemos de Vd. sus affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Thomson, Adrain & Co., Ltd.

Henry Watts Director

* See Model Letter No. 135: "exchange as per endorsement" means to say that bill stamps, collecting charges, and the interest for the time the bill has to run, are added (by the banker) to the ordinary (sight) exchange when English money is converted into Foreign currency, so that the drawers are credited by the banker with the face value of the bill (in the present case with £52 17s. 6d.).

82. *Postponement of payment asked for.*

CAMILO VILAISSCA y DANS.

ALMACEN DE
MERCERIA Y NOVEDADES.
SAN RAMÓN DEL CALL 5.

Barcelona, 18 Octubre 19..

Señores Thomson, Adrain & Co., Ltd., Norwich.

Muy Srs. míos : Como recordarán Vds. les dije¹⁾ en mi carta de fecha 3 de Marzo ppdo. que por tener existencias suficientes no me era conveniente recibir los géneros encargados á su tiempo.

Á fin de no causarles perjuicios, y siendo enemigo de hacer reclamaciones²⁾, acepté sus géneros de la factura del 3 de Marzo de £52 17s. 6d., toda vez que mi carta no llegó á tiempo.

Como consecuencia de tener mucha existencia, también se necesita mucho tiempo para obtener su venta, y deseando que tengan en consideración³⁾ lo expresado espero que su giro sea de seis meses más tarde, por cuyo aplazamiento⁴⁾ pueden Vds. cargarme los intereses correspondientes; en esta forma pueden extender⁵⁾ la letra cuando gusten⁶⁾ y será aceptada y pagada á su vencimiento, tal como corresponde⁷⁾.

Le agradezco el favor que me hagan, quedando interín su más atto. y S. S.

Q. B. S. M.

Camilo Vilaisca y Dans.

(See Exercises 34 and 35, page 385, and Model Letter No. 153, page 249.)

TRANSACTION No. 12.

Buyers : SOBRINOS DE SANCHEZ, MADRID.

Sellers : LISTER BROTHERS, LEICESTER.

SUMMARY :

- 83.—Sellers enclose invoice and certificate of origin for part of goods shipped; remainder to follow soonest possible.
- 84.—Buyers complain about incomplete and delayed execution of their order.
- 85.—Sellers offer apology, and promise to send the remainder of goods within a few days.
- 86.—Buyers acknowledge receipt of No. 85 and enclose a remittance on London.
- 87.—Sellers acknowledge receipt of remittance.
- 88.—Buyers complain about delay in execution of remainder of goods.
- 89.—Sellers confirm their sending despatched in the meantime and promise prompter execution of future orders.

EXERCISES :

- 36.—Sellers enclose invoice and certificate of origin for remainder of goods shipped, and explain cause of the delay.
- 37.—Buyers acknowledge receipt of goods.

83. *Sending invoice for part of goods; remainder to follow soonest possible.*

LISTER BROTHERS.

TELEGRAMS: LISTER.

Leicester, 14 de Agosto 19..

Señores Sobrinos de Sanchez, Madrid.

Muy Srs. ntros: Tenemos mucho gusto en acompañar á Vds. la factura y el correspondiente certificado de origen de su grato pedido, que acaba de ser ejecutado de conformidad con las instrucciones recibidas, siendo su importe £211 7s. 4d., que esperamos nos abonarán Vds. en cuenta.

Aun no nos ha sido posible conseguir la entrega del patrón 719 de mitones de lana, la cual todavía tardará¹⁾ unos 10 días en efectuarse, y para no demorar por eso solo²⁾ la expedición de los demás géneros³⁾, hemos preferido dejar pendiente tal artículo, esperando nos dirán Vds., al recibir la presente⁴⁾, si consienten se lo mandemos tan luego como lo recibamos del fabricante.

Con esta oportunidad se repiten á sus órdenes y muy de Vds. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Lister Brothers.

84. Complaint raised about incomplete and delayed execution of order.

FÁBRICA DE
GÉNEROS DE PUNTO
MOVIDA AL VAPOR.
PLAZA DE CUBA, 43 Y 45.

Madrid, 20 de Agosto 19..

Señores Lister Brothers, Leicester.

Muy Srs. nuestros: Tenemos presente¹⁾ su grata 14 del corriente que nos trae factura y certificado de origen de su envío, importando £211 7s. 4d., que sin nuestro perjuicio²⁾ á examen á la llegada³⁾ de la mercancía, les abonamos en cuenta.

Muy disgustados⁴⁾ estamos en esta temporada, y aunque no somos amigos de cambiar⁵⁾, si no se enmiendan⁶⁾ no tendremos más remedio⁷⁾ que aceptar los ofrecimientos⁸⁾ que nos hacen otras casas de esa, que tienen mucho interés de que les hagamos algún pedido.

Después de lo ocurrido⁹⁾ con los gabanitos, y después del tiempo perdido para su expedición (debieron salir de esa el día 1º en lugar del 23 en que está fechada su factura) salimos¹⁰⁾ ahora con que no nos mandan los mitones de lana núm. 719, y como nuestros viajantes¹¹⁾ han de marchar¹²⁾ el día 1º de Setiembre, tendrán que recorrer¹³⁾ varias plazas sin estos artículos, que venderán otras casas, á quienes hayan servido mejor.

No es este solo el perjuicio¹⁴⁾ que á nosotros nos ocasiona esta falta¹⁵⁾, sino que¹⁶⁾ al mandar los citados mitones Vds. cargarán nuevamente¹⁷⁾ embalaje, seguro, poliza¹⁸⁾ y certificado de origen, y justo sería que estos gastos fuesen de cuenta del fabricante, porque si toda la remesa hubiese venido unida¹⁹⁾, como estaba pedida, en los mismos gastos que ya nos cargan en la factura del 13, estarían incluidos los en cuestión.

Esperamos se harán cargo²⁰⁾ de estas justas consideraciones y procurarán²¹⁾ complacer²²⁾ pronto y bien á sus afmos. S. S.

Q. B. S. M.

Sobrinos de Sanchez.

85. Apology offered.

LISTER BROTHERS.

TELEGRAMS: LISTER.

Leicester, 23 de Agosto de 19..

Señores Sobrinos de Sanchez, Madrid.

Muy Sres. nuestros: Acaba de favorecernos su atta. 20 del actual y en su contestación no podemos harto¹⁾ encarecer²⁾ á Vds. cuanto sentimos todos esos contratiempos que se han sucedido³⁾ en esta temporada, sin que á esta su casa pueda atribuirse⁴⁾ en el más mínimo concepto⁵⁾ la culpa de ellos.

Esto de⁶⁾ la expedición atrasada⁷⁾ de los mitones de lana, es una grave negligencia⁸⁾ del fabricante, cuyas consecuencias no deben quedarnos á costas⁹⁾, pues pueden Vds. tener la seguridad de que lo propio¹⁰⁾ hubiera sucedido con cualquier otra casa de este comercio¹¹⁾; semejantes¹²⁾ incidentes se imponen¹³⁾, y hay que ver¹⁴⁾ cómo quitárselos¹⁵⁾ de delante por lo mejor y cuanto antes¹⁶⁾.

Sigue activándose¹⁷⁾ la ejecución de los mitones, que esperamos podrá efectuarse en un par¹⁸⁾ de días, suprimiéndose¹⁹⁾ el cargo de los gastos á que Vds. aluden²⁰⁾. Por lo demás²¹⁾ nos cabe la convicción²²⁾ que con el esmero²³⁾, que nos prometemos dedicar á sus nuevas órdenes, no ha de faltarnos²⁴⁾ el éxito²⁵⁾ que nos recobre²⁶⁾ el honor de su entera confianza.

Se repiten á sus órdenes y muy de Vds. affos. S. S.

Q. B. S. M.

Lister Brothers.

86. *Remittance made.*

FÁBRICA DE
GÉNEROS DE PUNTO
MOVIDA AL VAPOR
PLAZA DE CUBA, 43 Y 45.

Madrid, 27 de Agosto de 19..

Señores Lister Brothers, Leicester.

Muy Sres. nuestros : Tenemos en nuestro poder su grata 23 del corriente y vemos con satisfacción los buenos propósitos¹⁾ que abrigan²⁾ para lo sucesivo. Deseamos que se cumplan³⁾ como lo ofrecen, y haciéndolo así continuaremos dándoles la preferencia en todos nuestros encargos, pues no somos aficionados⁴⁾ á variar de casas⁵⁾ cuando se ejecutan con esmero y exactitud nuestros pedidos.

Acompañamos á Vds. con la presente nuestro endoso á su favor y á la vista de £44 6s. 5d.. que les debitamos en cuenta, rogándoles nos abonen con aviso de conformidad⁶⁾.

De Vds. afmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Sobrinos de Sanchez.

Norddeutsche Bank in Hamburg

Nº 3613

República Dominicana

Santiago el 20 de Julio de 19.

Norddeutsche Bank in Hamburg

HAMBURG

En virtud de este Cheque
paguense a la orden de Don Fedele Coma
la cantidad de Cuarenta y cuatro Libras Est. y 6/8
centia ms Habon.

Son £ est. 44.6.5

Jos. J. Oliver

Páguese á la orden de los Srs.
Sobrinos de Sanchez. Valor
entendido.


Ortoso, 20 de Agosto de 19..

Geórgio Comi

Páguese á la orden de los

Srs. LISTER BROTHERS. Valor
en cuenta.

MADRID, 27 de Agosto de 19..

Sobrinos de Sanchez



Páguese á la orden de los Srs.
Sobrinos de Sanchez. Valor
entendido.

Oviedo, 20 de Agosto de 19..

Gelele Comi

Páguese á la orden de los
Srs. LISTER BROTHERS. Valor
en cuenta.

MADRID, 27 de Agosto de 19..

Sobrinos de Sanchez


87. *Acknowledging receipt of remittance.*

LISTER BROTHERS.

TELEGRAMS: LISTER.

Leicester, 30 de Agosto de 19..

Señores Sobrinos de Sanchez, Madrid.

Muy Srs. nuestros: Tenemos el gusto de acusar á Vds. recibo de su remesa efectuada por su atta. 27 del corriente, importando¹⁾

£44 6s. 5d., su endoso á la vista s/Londres, que les abonamos en cuenta, salvo su cobro²⁾, dándoles nuestras más expresivas gracias.

Se ofrecen á sus nuevas órdenes y muy de Vds. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Lister Brothers.

88. *Further complaint about delayed execution of remainder.*

Madrid, 6 de Setiembre 19..

Señores Lister Brothers, Leicester.

Muy Srs. nuestros : Tenemos á la vista su grata 30 del ppdo. y nos extraña¹⁾ mucho que nada nos digan de los mitones, cuando²⁾ por su anterior nos decían que sería cuestión de dos días, y sin embargo³⁾ de los muchos⁴⁾ que ya han transecurrido⁵⁾, no tenemos ni factura, ni sabemos á que atenernos⁶⁾.

Lo mismo estamos⁷⁾ con el envío de los gabanitos, cuyo conocimiento de embarque no hemos recibido todavía, y estamos á la hora presente⁸⁾ sin saber si aquel envío está en el mar ó sigue⁹⁾ en Liverpool esperando vapor.

Hablándoles con la franqueza¹⁰⁾ que nos es propia¹¹⁾, no sabemos qué pensar de lo que ocurre¹²⁾ en esta temporada¹³⁾, ni sabemos tampoco que se ha hecho de aquella regularidad¹⁴⁾ con que siempre han ejecutado nuestros encargos, lo cual nos llama mucho la atención¹⁵⁾, y esperamos¹⁶⁾ sus francas¹⁷⁾ explicaciones á vuelta de correo para saber á que atenernos.

De Vds. con la mayor consideración afmos. S. S.

Q. B. S. M.

Sobrinos de Sanchez.

(See Exercise 36, page 385.)

89. *Sending made in the meantime. Prompter execution promised for future orders.*

Leicester, 10 de Setiembre 19..

Señores Sobrinos de Sanchez, Madrid.

Muy Sres. nuestros : Obra en nuestro poder su atta. 6 del actual, cruzada¹⁾ con la nuestra del 3 que les llevó²⁾ factura referente á los mitones restantes de su aple. pedido, cuyo cumplimiento³⁾ se efectuó en 2 del corte. mes.

Fueron debidamente embarcados⁴⁾ este y el precedente envío, según acreditan⁵⁾ los referentes⁶⁾ avisos de nuestros agentes⁷⁾ de Liverpool, á la consignación de los Sres. Zorrilla é Hijos de Santander, á quienes se mandó directamente el conocimiento de embarque, puesto que⁸⁾ no teníamos instrucciones contrarias por parte de Vds.

El primer envío, compuesto⁹⁾ de las 3 cajas No. 2645-47, si á estas horas¹⁰⁾ no ha llegado aún á su destino¹¹⁾, no puede distar¹²⁾ mucho de él, puesto que dejó Liverpool el día 13 del pasado mes, y el trayecto¹³⁾ de allí¹⁴⁾ á Santander no necesita mucho tiempo.

El embarque del segundo envío se verificó¹⁵⁾ en 6 del presente¹⁶⁾ por el vapor "Elena," y nos cabe la confianza¹⁷⁾ de que tampoco esos géneros tardarán mucho en¹⁸⁾ llegar á su poder, supuesto que¹⁹⁾ sus agentes de Santander tengan las debidas instrucciones para su despacho²⁰⁾.

Lamentamos de todas veras²¹⁾ los varios obstáculos con que debió, muy á pesar nuestro²²⁾, tropezar²³⁾ la ejecución de su gratísima orden, pero creemos haberles ya explicado cuantas

dificultades y disgustos teníamos que sobrellevar²⁴), siendo nuestro más firme propósito²⁵) de proporcionarles desquite²⁶) de lo ocurrido en la temporada entrante²⁷).

Esperamos que con lo arriba expuesto²⁸) se convencerán Vds. que no hay nueva irregularidad, guardando²⁹) su apreciada confianza á sus afmos. S. S.

Q. B. S. M.

Lister Brothers.

(See Exercise 37, page 386.)

TRANSACTION No. 13.

Buyer : ENRIQUE SOLER, VALLADOLID.

Sellers : BLACK & WHITE, NOTTINGHAM.

SUMMARY :

- 90.—Sellers send statement of account, according to Buyer's instructions.
- 91.—Buyer points out omission in statement, and sends at the same time an order.
- 92.—Sellers acknowledge receipt of order, and send a credit note for difference claimed by Buyer.
- 93.—Buyer partly cancels the order given in letter No. 91.
- 94.—Sellers are not able to comply entirely with Buyer's wishes to cancel goods ordered.
- 95.—Buyer agrees to taking goods which have been manufactured; sending urgently wanted.
- 96.—Sellers are hurrying on goods, and promise to make a part-sending in a few days.

EXERCISES :

- 38.—Sellers inform Buyer that goods ordered will be shipped in 2-3 weeks.
- 39.—Buyer awaits invoice for part-sending promised by Sellers. Remainder of goods must be shipped within a fortnight, otherwise cancelled.
- 40.—Sellers send certificate of origin and invoice for shipment made; remainder of goods to follow in a week's time.

90. *Sending statement of account.***BLACK & WHITE.**

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 19 de Julio de 19..Señor D. Enrique Soler, Valladolid.

Muy Sr. nuestro: Según el deseo que se sirvió Vd. expresarnos por conducto de nuestro viajante, D. J. Williams, tenemos el gusto de acompañar á Vd. el estado¹⁾ de su cuenta con esta su casa, del cual se desprende²⁾ que queda balanceada³⁾ nuestra factura 9 del ppdo. Mayo, surtiendo⁴⁾ su última remesa un sobrante⁵⁾ de £24 11s. 8d., que hemos pasado⁶⁾ á cuenta nueva.

El cargo de 2s. 6d. que figura á su debe⁷⁾ es debido⁸⁾ á que el primer endoso⁹⁾ de su giro recién remitido de £40 0s. 0d. es irregular, y en evitación¹⁰⁾ de devolvérsele, declaró el banco responder¹¹⁾ de ello, lo cual nos causó los antedichos¹²⁾ gastos, que esperamos nos abonará Vd. en cuenta.

Se reiteran á sus órdenes suyos siempre affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.**Nottingham, 19 de Julio 19..**

Señor D. Enrique Soler,

Valladolid**Debe**

á

BLACK & WHITE.

19..									
Mayo	9	Nuestra factura					175	5	10
Junio	30	Nuestra garantía por endoso irregular						2	6
Junio	15	Su remesa */ Londres	160	0	0				
	24		40	0	0				
Julio	19	A saldo " "					24	11	8
			£	200	0	0	200	0	0
19..									
Julio	19	Por saldo á su favor	£	24	11	8			

91. *Statement sent to be rectified. Further order given.*

ENRIQUE SOLER.

QUINCALLA, PAQUETERÍA, PASAMANERÍA,
PUNTILLAS.

Valladolid, 23 de Julio de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos: Con su muy atta. 19 del corriente recibo estado de mi cuenta, que arroja¹⁾ un saldo á mi favor de £24 11s. 8d.

Sin duda por un olvido²⁾ involuntario no me abonan Vds., como lo hacen otras casas de esa, los 12s. 3d. que me tienen cargados en la factura por negociación³⁾, y cuya suma espero me la acrediten en cuenta.

En espera de su conformidad, quedo suyo affmo. S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Soler.

Escrito⁴⁾ lo que precede, me hacen un encargo⁵⁾ con la expresa condición que lleguen á esta dentro de 3 á 4 semanas, los mazos⁶⁾ de puntillas⁷⁾ estampados⁸⁾ al final, entendiéndose⁹⁾ que el ancho y la calidad han de responder¹⁰⁾ á la muestra que acompaño.

Mucho estimaré¹¹⁾ que me complazcan¹²⁾ y seguidamente formen una caja¹³⁾ haciendo la expedición según costumbre¹⁴⁾.

Mañana ó pasado¹⁵⁾ les remitiré otro encargo de varios números que necesito.

Vale.

Nota de Pedido

2000 mazos de 24 yardas Puntillas, Núm. 1695 .. 6d.
1000 „ „ 24 „ „ „ 1318 .. 9d.
según las muestras adjuntas.

92. *Acknowledging receipt of order. Credit note sent for difference in statement of account.*

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 29 de Julio de 19..

Señor D. Enrique Soler, Valladolid.

Muy Sr. nuestro: Es en nuestro poder su muy atta. 23 del actual y en su contestación agradecemos á Vd. el pedido que tuvo á bien trasmitirnos, reservándonos de escribirle sobre el particular¹⁾ dentro de pocos días.

En el interín²⁾ le acompañamos á Vd. nota de abono de 12s. 3d. por los gastos de negociación cargados en cuenta, rogándole se sirva dispensarnos³⁾ que no se los hayamos abonado antes.

Mucho celebramos⁴⁾ el aviso de que dentro de poco nos favorecerá con otro pedido, y puede Vd. estar seguro de que la mayor atención será dispensada⁵⁾ á su ejecución.

Quedamos como siempre de Vd. affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

(See Exercise 38, page 386.)

93. *Order given partly cancelled.*

ENRIQUE SOLER,
QUINCALLA, PAQUETERÍA, PASAMANERÍA,
PUNTILLAS.

Valladolid, 11 de Agosto de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos: Confirмо mi telegrama de hoy que dice
"Suspendan pedido escribo."

El objeto de la presente es molestarles¹⁾ suplicándoles
tengan la amabilidad²⁾ de anular los

2000 mazos Puntillas No. 1695

1000 " " " 1318,

pedidos en mi escrito 23 del finado Julio: el resto de mis
encargos anteriores pueden mandarlo seguidamente.

Sírvanse dispensar dicha anulación³⁾, que es culpa⁴⁾ de mi
cliente, quien me hizo el encargo con mucha urgencia⁵⁾ y ahora
no quiere admitir los géneros.

En la confianza de ser complacido, les ofrezco dentro de
poco tiempo formar nueva nota⁶⁾ de otros números, quedando
entretanto suyo affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Soler.

94. *Cancel of order not entirely admitted.*

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 15 de Agosto de 19..

Sr. Enrique Soler, Valladolid.

Muy Sr. nuestro: Recibimos su telegrama y carta 11 del
actual, la última con los comentarios¹⁾ sucintamente²⁾ anun-
ciados en el primero.

Por muchísima satisfacción que tuvieramos³⁾ en cumplir
con su deseo, no nos es posible complacer á Vd. enteramente,
á pesar de haber suspendido la fabricación, luego de recibir su
citado parte⁴⁾, de todo cuanto Vd. nos tiene encargado, pues
ya nos han sido entregados y fueron pagados:

1500 mazos de puntillas 1695 y

1000 " " " 1318,

pudiendo por lo mismo suprimirse tan solo 500 mazos del
No. 1695.

En vista de la prisa⁵⁾ que Vd. llevaba al conferirnos la
repetida orden, el terminado⁶⁾ de los géneros fué inmediata-
mente empezado⁷⁾, y así no es de extrañar que al recibir su
anulación, los teníamos casi⁸⁾ listos, tanto nos importaba⁹⁾
corresponder á la recomendación que Vd. nos hizo en su
carta 23 del ppdo.

El fabricante á quien esta su casa encargó los géneros
arriba mencionados, no consiente¹⁰⁾ la devolución¹¹⁾ de la
parte entregada, admitiendo tan solo la anulación de todo
cuanto queda pendiente de entrega¹²⁾.

Así pues, sintiendo muy de veras el no poderle complacer
tal como quisieramos¹³⁾, confiamos que Vd., en justo aprecio¹⁴⁾
de lo acontecido¹⁵⁾, nos autorizará á que le remesemos la
parte ya entregada de su aludida orden.

En tal espera nos repetimos suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

95. *Proposals made accepted. Goods urgently wanted.*

ENRIQUE SOLER.

QUINCALLA, PAQUETERÍA, PASAMANERÍA.
PUNTILLAS.

Valladolid, 19 de Agosto 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos: En mi poder su muy atta. 15 del actual, cuyo contenido les agradezco sintiendo al propio tiempo haya llegado tarde mi anulación.

Lo que ya tenían entregado los fabricantes, pueden remitirlo en unión del resto de mi encargo; les ruego activen cuanto posible la ejecución, pues me urge muchísimo recibir los géneros.

En espera de su factura, quedo suyo affmo. S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Soler.

96. *Execution of order hurried on. Part-sending in a few days.*

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 23 de Agosto de 19..

Señor D. Enrique Soler, Valladolid.

Muy Sr. nuestro: Acaba de favorecernos su grata 19 del corriente, de cuyo contenido quedamos enterados agradaciéndole de nuestro lado¹⁾ su deferencia, que tendremos presente en lo sucesivo. Estamos ahora activando la expedición de su grata orden, mas como quiera que²⁾ al recibir su telegrama habíamos hecho parar³⁾ todo cuanto Vd. nos tenía encargado, pasarán aún unos dos ó tres días antes que se nos haga la entrega de la mayor parte de su segundo pedido.

Ya puede Vd. descansar⁴⁾ en que esta su casa pondrá un esmero⁵⁾ especial en servirle bien y puntualmente, y á fin de no demorar demasiado el envío, reuniremos⁶⁾ todo cuanto tengamos á cabo de⁷⁾ dos ó tres días, dejando para una segunda expedición lo que para entonces no nos haya aun sido librado⁸⁾.

Se ofrecen á sus nuevas órdenes y muy suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

(See Exercises 39 and 40, pages 386 and 387.)

TRANSACTION No. 14.

Buyer : ENRIQUE PEREZ, VIGO.

Sellers : BLACK & WHITE, NOTTINGHAM.

SUMMARY :

- 97.—Sellers propose to make an allowance on goods refused by Buyer ; they also ask for shipping instructions for remainder of goods on order.
- 98.—Buyer offers to sell goods left at disposal, at the earliest opportunity. Remaining goods are to be held over by Sellers until further instructions.
- 99.—Sellers thank for trouble in placing goods left at disposal, and advise Buyer of having paid £8 0s. 0d. for goods received for his $\frac{9}{16}$ from another firm.
- 100.—Buyer informs Sellers that goods left at disposal are still unsold, and asks for instructions.
- 101.—Sellers give instructions *re* these goods, and ask Buyer for the favour of further orders.
- 102.—Buyer sends cheque, and advises Sellers of having sent goods left at disposal to their agent in Madrid.
- 103.—Buyer makes an offer to take over part of the goods left at disposal.
- 104.—Sellers ask for further details *re* offer made, and advise at the same time visit of their traveller.
- 105.—Buyer gives explanations *re* his offer for goods left at disposal.
- 106.—Sellers make counter proposal, and advise Buyer of definite date of their traveller's arrival at Vigo.
- 107.—Buyer raises his offer, and gives instructions to Sellers' agent in Madrid to reforward goods to Vigo.
- 108.—Sellers agree to Buyer's offers, and advise draft in settlement, thanking him at the same time for further order given to their traveller.

- 109.—Buyer paid advised draft, and cancels part of order given to Sellers' traveller.
- 110.—Buyer confirms his order to cancel certain goods. Impossible to sell No. 6383 reforwarded to him by Madrid agent. Other goods of Buyer's order urgently wanted.
- 111.—Buyer now makes an offer for goods No. 6383.
- 112.—Sellers agree to accept offer made, and enclose invoice.
- 113.—Buyer complains about delay in execution of his order, asking at the same time for special terms.
- 114.—Sellers advise Buyer of their shipment made, for which invoice will follow.
- 115.—Sellers enclose invoice and apologise for the delay. Some goods cancelled. No special terms allowed.

EXERCISES :

- 41.—Buyer leaves certain goods at disposal which were wrongly delivered.
- 42.—Sellers acknowledge receipt of remittance sent by letter No. 102, and ask Buyer to help them in disposing of the goods left for their account.
- 43.—Sellers advise Buyer of having placed his order sent by their traveller. They ask him to take over goods No. 6383 reforwarded to him by their Madrid agent, with a reasonable allowance.

97. *Reply to claim raised. Shipping instructions required for the remainder of goods.*

(See Exercise 41, pages 387 and 388.)

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 27 de Setiembre 19..

Señor D. Enrique Perez, Vigo.

Muy Sr. nuestro: Hemos recibido su apreciada carta 10 del que rige, y en su contestación hemos de manifestar á Vd. que el tamaño más estrecho¹⁾ de las muestras mandadas es el correcto, mientras que²⁾ el más ancho precisamente³⁾ es de fabricación equivocada y su remesa no debió jamás tener lugar⁴⁾.

Sin embargo, ya que⁵⁾ el genero está por ahí⁶⁾, sufriendo dificultades⁷⁾ su admisión, por no haber salido⁸⁾ tal como Vd. se creía autorizado á esperar, dejamos enteramente á su buen juicio⁹⁾ y formalidad¹⁰⁾ la solución de la aludida pendencia, esperando que Vd. dispondrá, mediante una razonable rebaja, de las 1575 piezas del No. 17/2966; como así mismo le agradeceremos se quede con¹¹⁾ las 40 piezas del artículo 6383, cuyo matiz¹²⁾ no obtuvo su satisfacción, proporcionándonos¹³⁾ el abono que en su concepto¹⁴⁾ pueda ofrecerse por la tal diferencia.

Al propio tiempo volvemos á suplicar¹⁵⁾ á Vd. nos facilite las instrucciones de expedición para lo restante¹⁶⁾ de su pedido, según le manifestabamos en la nuestra 26 del ppdo., á que nos referimos, repitiéndonos en espera de su pronta respuesta, de Vd. sus affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

98. *Offer to sell goods left for account. Re Remainder of goods to wait for further instructions.*

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE

ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 2 de Octubre de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Sres míos: Descansa en mi poder su atta. 27 del finado Setbre. á cuyo contenido no puedo contestar en el momento, porque mis compradores de puntillas no venden en la actualidad¹⁾ á Portugal, á causa de la crisis monetaria²⁾.

Cuando los negocios se reanimen³⁾ y los compradores vuelvan nuevamente, procuraré⁴⁾ á todo trance⁵⁾ gestionar⁶⁾ la venta de las puntillas en cuestión, prometiendo á Vds. por mi parte sacar el mejor partido posible, á fin de no perjudicar demasiado sus intereses, que respeto⁷⁾ tanto como los míos propios.

Tengan en su poder y por mi cuenta lo que resta⁸⁾ de mis encargos pendientes hasta que más adelante⁹⁾ pueda formarle nueva nota y completar una caja, que valga la pena¹⁰⁾ de expedirla.

Sin otro particular me reitero suyo afmo. S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Perez.

Para incluir en la primera remesa, habrán entregado á Vds. esos Srs. Swan & Sons un paquetito¹¹⁾, que admitirán¹²⁾ y pagarán su valor debitándolo en la primera factura que remitan.

Vale.

99. Reply to letter 98. Goods for enclosure received from another house.

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 8 de Octubre de 19..

Sr. D. Enrique Perez, Vigo.

Muy Sr. nuestro: Tenemos en nuestro poder su atta 2 del actual y quedamos enterados de sus instrucciones concernientes á¹⁾ la colocación de los 1615 mazos de puntillas quedados de cuenta, como así mismo en lo referente á²⁾ los pocos géneros que aun tenemos que enviar á Vd., siendo de esperar³⁾ que una pronta mejora⁴⁾ del estado monetario no tarde en resucitar⁵⁾ á nueva vida los negocios contrarrestados⁶⁾ con el reino vecino⁷⁾, á fin de que se pueda dar camino⁸⁾ á este asunto pendiente y á sus nuevas gratas órdenes.

Los Srs. Swan & Sons nos han entregado para Vd. un paquete, cuyo valor de £8 0s. 0d. hemos debidamente satisfecho⁹⁾, rogándole nos lo acredite en cuenta. Se lo remitiremos en unión con nuestro primer envío.

Sin más por hoy se repiten affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

100. Goods left at disposal still unsold. Instructions asked for.

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE

ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 12 de Enero de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos: Siento muy de veras tener que manifestarles que se hallan intactos¹⁾ los 1575 mazos puntillas No. 2966 de su remesa 26 Agosto 19..

Sin hacer comentarios²⁾, solo me limito³⁾ á significarles⁴⁾ que no he descuidado⁵⁾ nada para conseguir su venta, y desgraciadamente todo ha sido inútil.

Por dichas razones espero sus instrucciones, advirtiéndoles que á mi me será imposible poder realizar dichas puntillas, puesto que los compradores las rechazan⁶⁾ por haber resultado⁷⁾ más estrechas que la muestra mandada; reconozco muy bien que esto no deja de ser una evasiva⁸⁾ por parte de los compradores, pero la verdad es que el consumo para la Nación vecina ha desaparecido.

Para su gobierno, los derechos y gastos de las referidas puntillas ascienden⁹⁾ á Pesetas 405.50, según cuenta del 10 Setbre. ppdo., haciéndoles observar¹⁰⁾ que han pagado por la partida¹¹⁾ 113 del Arancel¹²⁾, y en realidad debía ser por la¹³⁾ 112, que es de Ptas. 5.40 el Kilo; me alegro¹⁴⁾ que esto haya sucedido, para que en alguna casa de España puedan colocar dicho artículo sin quebranto¹⁵⁾.

Igualmente sucede están sin venta¹⁶⁾ los 40 mazos crema 6303, cuyo matiz no ha salido á satisfacción.

Esperando sus noticias, quedo suyo afmo. S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Perez.

101. Goods to be sent to Madrid in case of sale being impossible. Asking for further orders.

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 19 de Enero de 19..

Sr. D. Enrique Perez, Vigo.

Muy Sr. nuestro : Tenemos al frente su atta. 12 del actual y sentimos muchísimo que sus esfuerzos¹⁾ para colocar los 1575 mazos de puntillas hayan quedado sin resultado ; le agradeceremos infinito que continúe sus gestiones para realizar la venta, sea del total ó de una parte de dicha remesa, y para ayudarle²⁾ no tenemos inconveniente en conceder alguna rebaja.

Si acaso³⁾ prefiriere Vd. librarse⁴⁾ de dicho género, puede consignarlo á nuestro representante de Madrid, D. José Lopez, Calle San Gerónimo 16.

Sentimos carecer⁵⁾ desde algún tiempo de sus apreciables pedidos, y si está interesado en recibir nuevas muestras estamos á su disposición para preparárselas, no aguardando⁶⁾ más que una palabra de su parte.

Quedamos como siempre de Vd. affmos. y S. S.

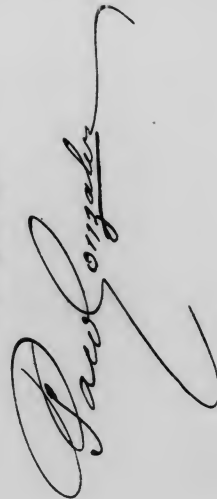
Q. B. S. M.

Black & White.

*Páguese á la orden de los
Srs. Black & White. Valor en
cuenta.*

Vigo, 25 de Enero de 19..

p.p. de Enrique Perez.





Nº [REDACTED] Original [REDACTED]

The London City & Midland Bank Ltd.
Threadneedle Street.
London, E.C.

se servirá pagar por este Cheque á la orden del Sr. D. Enrique Perez

la suma de [REDACTED]

con cargo á la cuenta de este Banco

Vigo, [REDACTED]

El Director.

Jack Jonsen

To face p. 167.

102. *Cheque sent. Goods re-forwarded to Madrid agent.*

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE
ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 25 de Enero de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos: En virtud¹⁾ del contenido de su muy grata del 19 del corriente he mandado, en una caja, á D. José Lopez de Madrid, las puntillas que comprende²⁾ mi nota del 10 Setiembre ppdo., cuyo importe total de

£56 18s. 3d. les tengo adeudado, con más³⁾

22 15 2 del adjunto endoso⁴⁾ á su favor y cargo de⁵⁾ la London City and Midland Bank de Londres, á la vista⁶⁾,

£79 13s. 5d. en junto⁷⁾, saldo de cuenta hasta la fecha⁸⁾.

En la imposibilidad de conseguir la venta de las puntillas en cuestión, he juzgado conveniente⁹⁾ tomar esta determinación, esperando que en Madrid puedan realizarse con ventaja¹⁰⁾ para Vds.; así se lo hice comprender¹¹⁾ al Sr. Lopez en mi escrito¹²⁾, dándole todos los detalles necesarios. Pueden Vds. estar seguros de que cuando necesite sus artículos, tendrán siempre la preferencia de su affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Perez.

(See Exercise 42, page 388.)

103. *Offer to take over a portion of the goods forwarded to Madrid.*

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE
ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 17 de Febrero 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos: Hoy se me presenta ocasión¹⁾ de colocar las Puntillas 2966, que mandé á su representante, D. José Lopez, de Madrid.

El tomador²⁾ paga 2½ r. vs.³⁾ el mazo; si les conviene aceptar esta oferta, pueden ordenarle que remita la partida⁴⁾ con portes pagados⁵⁾ á mi cargo.

Hoy escribo al Sr. Lopez participándole la noticia, para su gobierno.

Se hace necesaria una pronta solución sobre el particular⁶⁾, y esperando sus agradables noticias, quedo suyo afmo. S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Perez.

104. *Explanation asked about offer made. Visit of traveller advised.*

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACH.

Nottingham, 22 de Febrero de 19..

Sr. D. Enrique Perez, Vigo.

Muy Sr. nuestro: En contestación á su muy atta. 17 del corriente estamos á Vd. muy agradecidos por su buena intención de ayudarnos en las dificultades que tenemos en la colocación¹⁾ de las puntillas 2966.

Del contenido de su grata entendemos²⁾ que su comprador quiere pagar 2½ reales por el mazo, los que, según nuestro cálculo, equivalen³⁾ á 3½ peniques la pieza de 12 yardas. Como Vd. no dice nada con respecto á los gastos de aduana⁴⁾, derechos y transporte, le agradeceremos que nos aclare⁵⁾ sobre este particular, pues comprenderá Vd. que, por mucho gusto que tengamos en complacerle y concluir este desgraciado asunto, no podríamos de ninguna manera sufrir tantos perjuicios como resultarían de la pérdida de dichos gastos.

Aguardamos pues sus noticias sobre este particular á vuelta de correo.

Aprovechamos la ocasión para avisarle que nuestro viajante, D. J. Bernard, tendrá el gusto de visitarle dentro de unas tres semanas, y esperamos que le reservará Vd. un buen pedido, á cuya ejecución será dedicada⁶⁾ toda atención.

Se repiten á sus nuevas órdenes de Vd. sus affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

105. *Explanation given.*

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE
ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 27 de Febrero de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos: Respondo á su attá. 22 del corriente manifestándoles que mi comprador paga por
1575 mazos Puntillas 2966 á 2 $\frac{3}{4}$ rvs. 4331.25.
ó sean Pesetas 1082.80.

Los gastos de transporte desde Madrid á esta, en caso de aceptación, también serán por mi cuenta, y les ruego me contesten sobre el particular á vuelta de correo.

Mucho gusto tendré en saludar á su viajante, D. J. Bernard, y procuraré reservarle un pedido.

Quedo de Vds. affmo. y S. S.

Q. B. S. M.
Enrique Perez.

106. *Counter-offer made. Definite date of traveller's arrival stated.*

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 7 de Marzo de 19..

Sr. D. Enrique Perez, Vigo.

Muy Sr. nuestro: Somos favorecidos por su attá. 27 del finado y en su contestación hemos de manifestar á Vd. que no tenemos reparo en aceptar un sacrificio en las puntillas quedadas de cuenta, con tal que¹⁾ Vd., en atención á lo sucedido²⁾, nos asista en mitigar³⁾ la pérdida, que creemos excusado ponderar, toda vez que al confrontar⁴⁾ las cifras⁵⁾ puede Vd. muy bien darse cuenta de ella. Lo que le proponemos, pues, es aumentar su oferta á £45 Os. Od. neto, ó sean R. v. 4500, á más de⁶⁾ los gastos de transporte desde Madrid á esa, rogándole nos conteste á vuelta de correo, al objeto de⁷⁾ transmitir las oportunas instrucciones á Madrid para la conducción⁸⁾ de los géneros á Vigo.

Como quiera que nuestra proposición difiere⁹⁾ poco de su oferta, esperamos que Vd. la aceptará haciéndose cargo¹⁰⁾ de que esta pérdida aun pasa¹¹⁾ de 10 libras esterlinas.

Nuestro viajante llegará á esa el Domingo 17 del actual, y tendrá mucho gusto en recibir las órdenes que Vd. se servirá reservarle.

En espera de su contestación, quedamos affmos. S. S.

Q. B. S. M.
Black & White.

107. *Offer raised and instructions given to reforward
goods in question.*

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE
ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 12 de Marzo de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos: En contestación á su atta. 7 del actual he de manifestarles á Vds. que mi comprador no pagará más que R. v. 4331.25 y los portes á esta desde Madrid. Sin embargo, y en atención al mal resultado que ha dado este negocio para todos, procuraré que dé R. v. 4400, que cobrará su Sr. Bernard el día que yo tenga el gusto de saludarle.

Como el asunto es urgente para el tomador, y la demora de aprovechar su oferta dentro de 8 á 10 días podría dar lugar á la anulación, hoy escribo á D. José Lopez para que mande enseguida la caja á esta, en la confianza de que seguiremos de acuerdo.

Me repito suyo affmo. S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Perez.



Exchange for ~~N.º 4400~~ Nottingham, 24th March 19...

At sight pay against this our First of
exchange Second of the same tenor and date not paid to the order
of the Banco Hispano-Americano

~~For the sum of one hundred Pesos Sella~~

Value received and place the same with advice to account of

To Mr. Enrique Perez,

N.º ~~439~~ Vigo

p.p. Black & White

Ant. Duran Achelle

108. *Offer accepted and draft advised in settlement.
Order given to traveller acknowledged.*

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 24 de Marzo de 19..

Sr. D. Enrique Perez, Vigo.

Muy Sr. nuestro : Oportunamente llegó á nuestro poder su apble. escrito 12 del actual, de cuyo contenido quedamos impuestos.

Ya que no hay más remedio¹⁾ que acomodarnos²⁾ á la pérdida que definitivamente se nos inflige³⁾, hemos dado las órdenes oportunas para la conducción de los consabidos⁴⁾ géneros de Madrid á esa. En su desquite⁵⁾ acabamos de librar á su cargo de Vd., en fecha de ayer, una letra⁶⁾ de R. v. 4400, á la vista y á la orden del Banco Hispano-Americano, suplicándole dispense buena acogida⁷⁾ á nuestra firma.

Agradecemosle infinito el encargo que Vd. ha tenido á bien confiarnos por mediación de nuestro viajante, reservándonos darle su conformidad ó reparos dentro de poquísimos días.

En el interín quedamos de Vd. affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

109. *Draft paid. Cancelling part of order given to traveller.*

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE
ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 10 de Abril 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos : Oportunamente llegó á mi poder su muy
atta. 24 de Marzo ppdo. previniéndome¹) su giro á mi cargo
por
Ptas. 1100, á la vista, que ha sido ya pagado y que les tengo
adeudado por saldo hasta hoy.

En vista de que aun no me han avisado dándome su con-
formidad del pedido que tuve el gusto de confiarles por me-
diación de su representante, Sr. Bernard, según me advertían
en su citado escrito, les ruego se sirvan tomar nota de anular
los 1000 mazos puntillas 1695, pues el cliente que las pidió,
es el mismo que compró la partida anterior²), y como aun no
se ha presentado á recogerla³), dudo mucho lo cumpla.

Si más tarde insistiere dicho comprador en recibir esta
mercancía, ya avisaré á Vds. dando instrucciones para su
ejecución, pero interín he de suplicarles suspendan la
fabricación de dichos mil mazos.

De Vds. affmo. y S. S.

Q. B. S. M.
Enrique Perez.

(See Exercise 43, page 389.)

110. *Confirming order to cancel goods. Impossible to sell
No. 6383. Other goods on order very urgent.*

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE
ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 12 de Abril de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos : Dejo tomada buena nota de su muy grata
8 d/c, cruzada con mi última de fecha 10, anulando los mil
mazos Puntillas 1695, que por ningún concepto¹) me convienen
en la actualidad.

Los 40 mazos 6383 crema, que mandó dentro de²) la caja
su representante, Sr. Lopez, los tengo á la disposición de Vds.,
por ser el color de difícil salida³) en este distrito.

Activen cuanto puedan mis encargos anteriores, pues son
muy urgentes los géneros en cuestión.

Sin otro particular, quedo como siempre suyo affmo. S. S.

Q. B. S. M.
Enrique Perez.

111. *Offer made for goods left at disposal.*

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE
ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 17 de Abril de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos: Confirмо mi escrito 12 del corriente.

En este momento se me presenta ocasión de vender los 40 mazos á 2 pesetas cada mazo, y propongo hacerme cargo de ellos pagándoles £3 2s. 0d., que representan aproximadamente el importe que he de recibir del comprador.

Si merece su aprobación esta oferta, sírvanse contestarme á vuelta de correo.

Interín quedo de Vds. affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Perez.

112. *Offer accepted. Invoice sent.*

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 12 de Mayo de 19..

Sr. D. Enrique Perez, Vigo.

Muy Sr. nuestro: Sucesivamente¹⁾ llegaron á nuestro poder sus gratas 10, 12 y 17 del ppdo., cuyas dos primeras son de contenido conforme.

La contestación á la última ha sido demorada²⁾ por un descuido³⁾ inexplicable⁴⁾, siendo de esperar⁵⁾ que Vd. se servirá disimularlo⁶⁾, pues era claro de todo punto⁷⁾ que no teníamos inconveniente en aceptar su oferta de £3 2s. 0d. por los 40 mazos de puntillas 6383, á pesar de la pérdida de más del 20% que tal venta nos irroga, tan solo por quitarnos de enmedio ese artículo malogrado.

Acompañámosle pues factura suplicándole nos abone su importe.

En espera de sus nuevas órdenes nos reiteramos affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

113. *Complaint about slow delivery. Special terms asked for.*

ALMACÉN POR MAYOR DE
BORDADOS, ENCAJES
Y PASAMANERÍA
DE
ENRIQUE PEREZ.

Vigo, 23 de Mayo de 19..

Señores Black & White, Nottingham.

Muy Srs. míos : Estoy sufriendo grandes perjuicios á causa de no recibir los géneros del pedido que les tengo confiado hace dos meses ; de saber¹⁾ que habría de tardar tanto tiempo, no lo hubiera hecho. Acostumbro á recibir los géneros de otras casas á los 15 ó 20 días²⁾ después de encargarlos, y esto me reporta³⁾ beneficios, porque siempre me encuentro surtido⁴⁾ ; para no perder más dinero he de rogarles hagan el envío sin otro retraso.

Al mismo tiempo me permito hacerles observar que cualquiera casa de ese comercio me concede 15 y 2½% de descuento, sin cargar comisión, y una pequeña bonificación de consumo⁵⁾ ; confío pues obtener de Vds. la misma condición prometiendoles que en caso de aceptación trabajaré con interés especial sus patrones⁶⁾.

Sin otro particular y en espera de sus agradables noticias, les saluda su affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Perez.

114. *Sending of goods advised.*

BLACK & WHITE.
TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 8 de Junio 19..

Señor D. Enrique Perez, Vigo.

Muy Sr. nuestro : Es hoy nuestro único objeto notificar á Vd. que acaba de salir á la consignación de los Sres. F. C. Swan & Co. de Liverpool una caja
E^P †† 97, pesando bruto Kos. 371.⁵⁰⁰ y conteniendo los géneros de su pedido, cuya factura le remitiremos el lunes que viene.

Interín quedamos suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

115. *Invoice sent. Some goods cancelled. Special terms refused.*

BLACK & WHITE.

TELEGRAMS: LACE.

Nottingham, 10 de Junio de 19..

Sr. D. Enrique Perez, Vigo.

Muy Sr. nuestro: Según tuvimos el gusto de anunciarle en nuestra tarjeta¹⁾ 8 del que rige, fué cumplida su grata orden, siendo el objeto de la presente acompañarle la correspondiente factura, cuyo importe de £220 1s. 0d. esperamos nos abonará Vd. en cuenta.

Han quedado sin efecto²⁾ dos números, que no pudimos admitir por no haber salido iguales á las muestritas³⁾ que Vd. se sirvió someterlos para nuestro régimen⁴⁾.

Agregámos á esta remesa los géneros quedados pendientes de su precedente encargo, como así mismo un paquete recibido por su cuenta de los Sres. Ryland & Sons de Londres.

Mucho sentimos el retraso que por fuerza⁵⁾ debió sufrir nuestra remesa, pudiendo asegurarle que nada descuidámos al objeto de apresurar⁶⁾ la entrega de todos los géneros pedidos, y tan luego que estuvo cumplimentada⁷⁾, despachámos el envío sin perder ni un momento.

El descuento que le concedemos á Vd. en los varios patrones ha llegado ya á su extremo límite⁸⁾, y nos es de todo punto imposible⁹⁾ otorgarle¹⁰⁾ otras preferencias.

Es cuanto le manifestamos en respuesta á su apreciada carta 23 del ppdo. repitiéndonos suyos affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Black & White.

TRANSACTION No. 15.

Buyers: HENRY SMITH & CO., BIRMINGHAM.

Seller: CARLOS MURIAS, HAVANA.

SUMMARY:

- 116.—Seller advises Buyers of his having given instructions to transfer to them a consignment of cigars for sale.
- 117.—Seller acknowledges receipt of Buyers' letter (Exercise 14) and asks for advice as to legal proceedings against the present holders of the consignment of cigars in question.
- 118.—Seller sends a pro-forma invoice of the cigars consigned to Buyers.
- 119.—Seller acknowledges receipt of cheque sent by Buyers, and encloses invoice for further consignment made from Antwerp.
- 120.—Seller confirms letter No. 119, and sends invoice for consignment of cigars shipped from Havana.

EXERCISES:

- 44.—Buyers inform Seller that advised consignment of cigars has not yet reached them.
- 45.—Buyers send a list of the cigars received from Liverpool.
- 46.—Buyers send cheque for proceeds of sale, and invite Seller to make a consignment of fresh cigars.
- 47.—Buyers acknowledge receipt of further consignment received from Antwerp, and complain of bad quality of the cigars, &c.
- 48.—Buyers again complain, and promise to settle at an early date.

116. Advising Buyers of having given instructions to transfer some cigars for sale on consignment.

CARLOS MURIAS,

Fábrica de Tabacos y Picadura de la más
excelente Clase de la Isla de Cuba.

Habana, 12 de Marzo de 19..

Señores Henry Smith & Co., Birmingham.

Muy Srs. míos: Por indicación de nuestro mutuo amigo Sr. José Pintado, y contando por anticipado¹⁾ con la aprobación de Vds., he dado orden á los Srs. Joseph Somerville & Co., de Liverpool, que les remitan los millares²⁾ de cigarros que tengan³⁾ existentes y el saldo de cuenta que liquiden á mi favor.

Los cigarros que reciban, les estimaré⁴⁾ se interesen en venderlos á los precios que indique la nota que les manden los expedidores, ó al precio que Vds. consigan obtener como el más favorable por el lote⁵⁾, en vez de vender por cajitas; pues lo que se desea es venderlos en breve tiempo al mejor precio posible, y cuyo resultado abonarán, junto con la suma que les remitan dichos señores, á la cuenta de dicho amigo.

Si Vds. tienen facilidad de vender de mi artículo cigarros, podré hacerles remesas para venta á mi cuenta al contado. De no serles fácil vender mis cigarros en el futuro, les estimaré me relacionen⁶⁾ con una firma importante de esa plaza para establecer con ella dicho negocio que ofrezco á Vds.

Con esta ocasión quedo á las órdenes de Vds. y atento S. S.

Carlos Murias.

(See Exercise 44, page 389.)

CABLEGRAMAS: SAIRUM

117. Asking for advice as to legal proceedings.

CARLOS MURIAS,

Fábrica de Tabacos y Picadura de la más
excelente Clase de la Isla de Cuba.

Habana, 17 de Julio de 19..

Señores Henry Smith & Co., Birmingham.

Muy Srs. nuestros: En su día recibí la estimada carta de Vds. 5 Abril, y en vista de la información de que no habían efectuado aún remesa los Srs. Joseph Somerville & Co., volví á ordenarles¹⁾ el pronto envío de los cigarros y el saldo á mi favor; mas como ninguna noticia me han pasado del segundo aviso, entiendo que esos individuos²⁾ no proceden de buena fé³⁾, y se hace necesario proceder con la ley.

Para exigirles la liquidación y entrega de la mercancía y el saldo á mi favor, ruego á Vds. me informen qué requisitos⁴⁾ se necesitan para pedir mis intereses, en la devolución⁵⁾ de la mercancía ó su importe.

Les suplico la más amplia⁶⁾ información para saber á qué atenerme y me reitero de Vds. muy atto. S. S.

Carlos Murias.

(See Exercise 45, pages 389 and 390.)

CABLEGRAMAS: SAIRUM.

118. *Sending pro-forma invoice for cigars consigned.***CARLOS MURIAS,**Fábrica de Tabacos y Picadura de la más
excelente Clase de la Isla de Cuba.**Habana, 1º de Octubre de 19..**Señores Henry Smith & Co., Birmingham.

Muy Srs. míos: Tengo el gusto de acusar recibo de la estimada carta de Vds., 16 Setiembre, con acompañamiento¹⁾ de la nota de los cigarros que les remitieron, por fin²⁾, los Srs. Joseph Somerville & Co., á los que amenacé³⁾ duramente en carta certificada, la que creo ha sido el motivo de la expedición de la mercancía.

CABLEGRAMAS: SAIRUM.

Estoy satisfecho de haber conseguido arrancar⁴⁾ los cigarros de las manos de tales individuos, que no parecen de muy buena fé, á más de⁵⁾ ser de pequeña importancia, pues todavía no me han mandado la cuenta-venta⁶⁾ de los cigarros que hayan realizado⁷⁾.

Hoy les escribo sobre este particular y á la vez⁸⁾ les exijo que remitan á Vds. la nota de precios á que resultan para venta.

Por si⁹⁾ son tan malvados¹⁰⁾ que no les dé gana¹¹⁾ de mandarles la nota, acompaño una factura simulada¹²⁾ anotando los precios de cada clase. Vendan Vds. á los mejores precios que les ofrezcan por cada clase, sin escatimar¹³⁾ 5% más ó menos; pues como ya es un mal negocio ya sé que he de sufrir el perjuicio¹⁴⁾.

En espera de sus gratas noticias, quedo de Vds. muy atento y S. S.

Carlos Murias.

(See Exercise 46, page 390.)

CARLOS MURIAS,Fábrica de Tabacos y Picadura de la más excelente Clase
de la Isla de Cuba.**Habana, 1º de Octubre de 19..**

Contenido de 1 Caja, expedida por los Srs. Joseph Somerville & Co. de Liverpool á la consignación de Vds.:

C.M. 300	Marca "La Flor de Habana"			
2,000	Favoritos	9.10/0	19	0 0
800	Bouquets de Damas	10.15/0	8	12 0
1,000	Regalia de Damas	10.10/0	10	10 0
600	Reina Esperanza	12.10/0	7	10 0
400	Reina Victoria	16.10/0	6	12 0
			£	52 4 0
<u>Señores Henry Smith & Co., Birmingham,</u>				
en cuenta de consignación.				

119. *Acknowledging receipt of cheque and enclosing invoice for further consignment made of cigars.*

CARLOS MURIAS,

Fábrica de Tabacos y Picadura de la más
excelente Clase de la Isla de Cuba.

Habana, 30 de Octubre de 19..

Señores Henry Smith & Co., Birmingham.

Muy Srs. nuestros : Con la estimada carta de 16 del actual recibí cheque de

£31 5s. 6d. s/Londres

que se las acredito¹⁾ por saldo de los cigarros que les remitieron los Srs. Joseph Somerville & Co. de Liverpool, dándoles muchas gracias.

Me he informado de los demás particulares de la estimada carta de Vds. y efectuaré el envío de dichos cigarros lo más pronto que me sea posible, pues tenemos por esta región ciclones²⁾ con muchas lluvias³⁾, y en situaciones tales no es conveniente fabricar, porque la humedad ablanda⁴⁾ demasiado el tabaco, los operarios no pueden elaborar⁵⁾ y no arde⁶⁾ bien correcto el cigarro.

Teniendo una fuerte existencia de varias vitolas⁷⁾ en el Entrepôt Royal de Amberes⁸⁾, y deseando extender el consumo de los cigarritos que fabrico de picadura⁹⁾ hebra y capa¹⁰⁾ tabaco, he dado orden que remitan á los Srs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak, de Londres, y éstos la expidan á Vds., una caja con los millares expresados en la adjunta factura que asciende á

£70 11s. 9d., que adeudo¹¹⁾ en cuenta de consignación, y cuyos millares no dudo conseguirán venderlos para las fiestas de fin de año y para que tengan existencia mientras que les llegan los que les expediré desde aquí.

Esas clases deben estar muy secas¹²⁾ por hacer siete meses que están fabricadas, por lo cual estarán en buena sazón¹³⁾ y quemarán¹⁴⁾ fácilmente, á la vez que el peso estará disminuido; todo lo cual favorecerá la economía de algún tanto por ciento¹⁵⁾ en el precio para la venta; pero en todo caso será conveniente vender á como lo permita la situación de ese mercado y la condición de la mercancía, procediendo á su pronta realización¹⁶⁾ sin escatimar chelín más ó menos; y toda duda ó dificultad, resuélvanla¹⁷⁾ Vds. para no perder tiempo y vender con rapidez¹⁸⁾.

Hasta mi siguiente, queda de Vds. atto. S. S.

Carlos Murias.

(See Exercise 47, page 391.)

Dirección Telegráfica:
Sairum Habana.

CARLOS MURIAS,

Fábrica de Tabacos y Picadura de la más excelente Clase
de la Isla de Cuba.

Habana, 30 de Octubre de 19..

Señores Henry Smith & Co., Birmingham, **Deben**

Contenido de 1 Caja, expedida de Amberes, á la consignación de
los Srs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak, de Londres, para remitir
á Birmingham.

H. S. & Co.	Marca "La Flor de Habana."				
††4396	850 Regalia Kedive, Anillos, Cajas á 25	10.12/2	9	0	4
	1,750 Piñas Cubanas	50	8.19/0	15	14 3
	600 Camelias "	50	8. 3/1	4	17 10
	550 Panetela Rusa	25	7.15/4	4	5 5
	400 Regalia Victoria "	50	11. 2/0	4	8 10
	750 Mariscales	50	5.16/6	4	7 4
	1,100 Panetelas de Corte	100	3.17/8	4	5 5
	8,500 Pitillos Habaneros	2. 9/0	20	16	6
	Gastos de caja, embarque y seguro			2	15 10
	S. E. ú O.		£	70	11 9
	Carlos Murias.				

**120. Sending invoice for shipment of cigars made from
Havana.**

CARLOS MURIAS,

Fábrica de Tabacos y Picadura de la más
excelente Clase de la Isla de Cuba.

Habana, 20 de Diciembre 19..

Señores Henry Smith & Co., Birmingham.

Muy Srs. míos: Confirmando mi carta 30 de Octubre ppdo.,
con factura de una caja cigarros expedida desde Amberes.

Ahora tengo el gusto de adjuntar la factura de la caja que
les he expedido por mediación de los Srs. Langstaff, Ehrenberg
& Pollak, de Londres, á quienes¹⁾ he ordenado la remitan á
Vds. cuanto antes posible; su importe de
£58 2s. 2d. las anoto á consignación²⁾, ó venta á mi cuenta al
contado.

Créame que siento muy mucho³⁾ no haberla expedido
un mes antes; pero se han presentado contrariedades⁴⁾
invencibles⁵⁾, que me han privado⁶⁾ corresponder á los deseos
de Vds.: pues los frecuentes temporales⁷⁾ de agua y los
pedidos que tenía para pronta expedición, me han causado
atrasos que no he podido evitar.

En cuanto al peso neto; no es costumbre indicarlo en
la factura, por la diferencia que pueda resultar en el país de
recepción; ya porque tome humedad ó porque se seque⁸⁾ la
mercancía durante el viaje, siendo general decir el peso
bruto, nada más, para evitar diferencias y perjuicios.

La clase de esta remesa es de vegas acreditadas⁹⁾ de Vuelta
Abajo¹⁰⁾, de calidad entrefuerte¹¹⁾ y colores surtidos; por
lo que, no dudo, gustarán¹²⁾ en conjunto¹³⁾ y se realizarán
pronto¹⁴⁾, á lo cual pondrán Vds. su mayor deseo.

Deseándoles satisfactoria salida de año y entrada del
próximo, me reitero á sus órdenes y atto. S. S.

Carlos Murias.

(See Exercise 48, page 391.)

Dirección Telegráfica :
Sairum Habana.

CARLOS MURIAS,

Fábrica de Tabacos y Picadura de la más excelente Clase de
la Isla de Cuba.

Habana, 20 de Diciembre de 19..

Señores Henry Smith & Co., Birmingham, Deben

*Contenido de 1 Caja, remitida á los Srs. Langstaff, Ehrenberg
& Pollak, de Londres, para expedir á Birmingham.*

H. S. & Co. ††4484	500	Embajadores Finos, anillos dorados	8	11	1
	500	Regalia de Duques " "	7	0	2
	1,000	Panetela Antillana, anillos plateados	9	0	10
	250	" " fina " "	2	8	2
	1,000	Princesa Victoria, anillos dorados	9	5	0
	250	" " fina " "	2	8	3
	1,000	Margaritas " "	8	1	4
	250	" " finas " "	2	3	7
	1,000	Bouquets de Infantes " "	6	2	6
	250	" " finos " "	1	12	7
			56	12	8
		Caja y envase	2	40	
		Documentos, carretón, muelle,			
		agente, &c.	2	80	
		Seguro á todo riesgo á Birmingham	2	40	
Peso Bruto de la Caja, Kilos. 79		\$	7	60	1 9 6
Peso de las Cajitas de cedro					
y cigarros " 57		£	58	2	2

**IV. CORRESPONDENCE RELATING TO PAYMENTS,
DRAFTS, ACCOUNTS CURRENT, DUNNING, &c.**

TRANSACTION No. 1.

Buyer : LUIS HERNANDEZ, BURGOS.

Sellers : LAWSON & CO., LEEDS.

SUMMARY :

- 121.—Buyer offers cash payment against a special discount.
- 122.—Sellers explain their terms of payment.

EXERCISES :

- 1.—Buyer sends a cheque, and deducts $1\frac{1}{4}\%$, although one invoice is not entitled to this special discount.
- 2.—Sellers acknowledge receipt of remittance and exceptionally allow deduction made.

121. *Cash payment offered against special discount.*

Burgos, 14 de Diciembre 19..

Señores Lawson & Co., Leeds.

Muy Srs. míos: Tengo á la vista su atta. 24 del finado con factura, cuyo importe de £74 9s. 3d.* les abono en cuenta, salvo conformidad de los géneros.

Espero se sirvan decirme qué descuento me cederían reembolsándoles el importe de sus facturas en mi cheque sobre Londres al recibir su contestación.

Interín me repito S. S.

Q. B. S. M.

Luis Hernandez.

* (See Transaction 2, Exercise 6, page 373, and Model Letter No. 39, page 70.)

122. *Terms explained.*

Leeds, 18 de Diciembre de 19..

Señor D. Luis Hernandez, Burgos.

Muy Señor nuestro: Acaba de favorecernos su atta. 14 del actual, á la que tenemos el gusto de contestar manifestando á Vd. que acostumbramos á abonar $1\frac{1}{4}\%$ de descuento por pago al contado¹⁾ dentro de los 30 días de la fecha de nuestras facturas.

Por el pago á 3 meses fecha no se concede descuento alguno, mas hay que tener en cuenta²⁾ cierta ventaja que Vd. encontraría en la compra de papel inglés á corta vista³⁾, puesto que el cambio de nuestros giros⁴⁾ ha de ser más elevado⁵⁾, por tener que aplicar⁶⁾ el interés por el plazo de 3 meses, el cual es por cuenta del comprador. De hacer Vd. fondos⁷⁾ directamente se servirá efectuarlo en letra á 8 d/v s/Londres.

En espera de su contestación, quedamos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Lawson & Co.

(See Exercises 1 and 2, pages 392 and 393.)

TRANSACTION No. 2.

Buyer : RICARDO SALVA, VALLADOLID.

Sellers : ALFRED & SONS, MANCHESTER.

SUMMARY :

- 123.—Sellers advise a draft, payable at exchange as per endorsement.
 124.—Buyer asks Sellers to suspend draft on account of bad exchange, and promises to send a remittance very shortly.
 125.—Sellers suspend draft, and inform Buyer of their charging interest for delay.
 126.—Sellers remind Buyer of the remittance he promised some time ago.

EXERCISES :

- 3.—Buyer sends a remittance on account, and promises to remit for the remainder very shortly.
 4.—Sellers acknowledge receipt of remittance, and are willing to wait a little longer for remittance of balance.

123. *Advising a draft.*

Manchester, 7 de Noviembre 19..

Señor D. Ricardo Salva, Valladolid.

Muy Sr. nuestro : Tenemos hoy por único objeto participar á Vd. que según los pormenores¹⁾ á continuación nos permitiremos en (el día) 14 del actual girar á su cargo el importe de £331 12s. 11d., *pagaderos en 3 de Febrero p^o. v^o.*, al cambio del primer endoso de Londres.

Rogamos á Vd. se sirva reservar buena acogida á nuestra libranza²⁾ previniéndole que no tendremos inconveniente en detenerla, en el caso de que Vd. prefiriere reponernos los fondos³⁾ en letra s/Londres á corta vista antes del citado día de emisión⁴⁾.

Se repiten á sus órdenes estos sus affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Alfred & Sons.

£331 12s. 11d. nuestra factura de 3 de Julio 19..

124. *Advised draft not agreeable.*

Valladolid, 10 de Noviembre 19..

Señores Alfred & Sons, Manchester.

Muy Srs. míos : Poseo su estimada 14 del actual y enterado de su contenido paso á suplicarles¹⁾ no pongan el giro que me anuncian en circulación, por motivo de²⁾ estar tan malo el cambio en este momento ; si á fin del corriente, ó á primeros del próximo mes, mejora³⁾ algo yo les haré remesa.

Suyo affmo. S. S.

Q. B. S. M.

Ricardo Salva.

125. *Sellers advise Buyer of having suspended advised draft.*

Manchester, 14 de Noviembre de 19..

Señor D. Ricardo Salva, Valladolid.

Muy Sr. nuestro : Descansa en nuestro poder su grata 10 del que actua¹⁾, de cuyo contenido quedamos enterados, y en su consecuencia detenemos el giro que le habíamos avisado, en la espera de que Vd. se sirva hacernos efectivo²⁾ su importe tan pronto que el cambio mejore, lo cual, según sus cálculos, tendrá lugar hacia fines del corriente mes ó á principios del próximo á lo más tardar³⁾.

Excusamos advertir á Vd. que en cambio de tal prórroga⁴⁾ tendremos que cargar el correspondiente interés, aprovechando gustosos la ocasión para repetirnos á sus órdenes y muy de Vd. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Alfred & Sons.

126. *Reminding of promised remittance.*

Manchester, 15 de Enero de 19..

Señor D. Ricardo Salva, Valladolid.

Muy Sr. nuestro : Suponemos en su poder nuestra última del 14 de Novbre. ppdo., en contestación á su attá. 10 del mismo mes.

En vista de no haber recibido hasta estas horas¹) los fondos que Vd. se sirvió prometernos para balancear nuestra factura del 3 de Julio del año pasado, nos atrevemos á recordarle²) su remesa, rogándole no tarde ya en mandárnoslos á fin de que quede de una vez saldado ese asiento³) atrasado.

Con este motivo nos ofrecemos á sus nuevas órdenes y muy de Vd. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Alfred & Sons.

(See Exercises 3 and 4, pages 393 and 394.)

TRANSACTION No. 3.

Buyer : ANTONIO ROMÁN, VALENCIA.

Sellers : JOHN TURNER & SONS, BELFAST.

SUMMARY :

- 127.—Sellers acknowledge receipt of remittance received through their agent, and enclose extract of account.
- 128.—Buyer sends remittance for balance and declines to pay interest.
- 129.—Sellers acknowledge receipt of remittance, and forego charge of interest ; enclosing invoice for shipment made.

EXERCISES :

- 5.—Sellers advise draft in settlement of their last invoice.
- 6.—Buyer informs Sellers of his having paid draft, although the exchange charged by Bankers was excessive.
- 7.—Sellers explain the reason for the high exchange.

127. *Acknowledgment of receipt of remittance. Cash discount allowed, but interest charged.*

Belfast, 10 de Junio de 19..

Señor D. Antonio Román, Valencia.

Muy Sr. nuestro : Por conducto de nuestro representante, D. José Ibarra, hemos recibido su endoso de Vd. á nuestro favor y á 8 d/v de
£ est. 150 Os. Od. s/Londres,
que le abonamos en cuenta según los detalles del adjunto estado, dándole nuestras más expresivas gracias.

De las facturas de Febrero y Marzo hemos rebajado¹⁾ £2 11s. 0d. por concepto de descuento, á pesar de haber transcurrido el plazo acostumbrado²⁾ de 30 días, debiendo en contra³⁾ insistir en el reintegro⁴⁾ de £1 16s. 4d., cargado por concepto de intereses, según manifiesta el adjunto extracto, cuya suma hemos de suplicarle añada á su próxima remesa.

Con este motivo se complacen en repetirse á sus órdenes y muy de Vd. S. S.

Q. B. S. M.

John Turner & Sons.

Belfast, 10 de Junio de 19..

JOHN TURNER & SONS.

Sr. *D. Antonio Román,*

Valencia.

Debe

19..										
Feb ^a .	16		A nuestra factura		35	10	9			
"	28		" "		47	10	3			
Marzo	17		" "		120	19	3			
					204	0	3			
			1¼ % descuento		2	11	0			
					201	9	3			
					150	0	0			
Junio	10		Por su remesa							
								51	9	3
			<u>Intereses :</u>							
£35	10	9	16 Marzo á 10 Junio 86 días		8	6				
„47	10	3	28 Marzo á 10 Junio 74 días		9	9				
„120	19	3	17 Abril á 10 Junio 54 días		17	11		1	16	2
			A nuestro favor :				£	53	5	5

123. *Cheque sent. Payment of interest refused.*

Valencia, 19 de Junio de 19..

Señores John Turner & Sons, Belfast.

Muy Srs. míos : Poseo su grata 10 del actual y extracto adjunto, teniendo hoy el gusto de acompañarles una L/ s/ Londres de £ est. 51 9s. 3d. por saldo, deducción hecha¹⁾ de $1\frac{1}{4}\%$ de descuento.

No puedo de ninguna manera abonarles intereses, pues ya saben y se lo he dicho varias veces que cuando me halle al descubierto²⁾ con su apble. casa, me giren á la vista, transcurrido el plazo de 30 días.

Siendo por lo tanto³⁾ culpa de Vds. el no haber girado á mi cargo á su debido tiempo, no puedo abonarles intereses.

Quedo de Vds. affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Antonio Román.

Por £ 51.9.3

Valencia, 18 de junio de 1911

Credit Lyonnais

40 LOMBARD STREET

LONDON



Original

A la presentación se servirán Vds. pagar por este

CHEQUE Original (no habiéndolo pagado el Duplicado) a la orden
de los Señores John Turner & Sons la cantidad de

Cincuenta y una Libras Esterlinas y 9/3

Nº 00148

Cirado contra nuestro haber

José Raviera y Cia

129. *Cheque acknowledged. Charge of interest cancelled.*

Belfast, 23 de Junio de 19..

Señor D. Antonio Román, Valencia.

Muy Sr. nuestro : Recibimos su atta. 19 del actual trayéndonos una letra de
£ est. 51 9s. 3d. s/Londres,
que le acreditamos en cuenta con señaladas¹⁾ gracias.

Anulamos el cargo de intereses á pesar de no haber tenido autorización para librar á su cargo, pero tendremos presente²⁾ sus instrucciones en el porvenir con el propósito³⁾ de aprovecharlas al vencimiento de nuestras facturas.

Siguen á las órdenes de Vd. estos S. S.

Q. B. S. M.

John Turner & Sons.

Aprovechamos la oportunidad para incluir la factura correspondiente á nuestro envío postal de 8 paquetes, importando

£37 9s. 6d. que se servirá Vd. abonarnos en cuenta.

Vale.

(See Exercises 5, 6 and 7, pages 394 and 395.)

TRANSACTION No. 4.

Buyers : RODRIGUEZ Y SANCHEZ, VALENCIA.

Sellers : TATHAM & SONS, LEEDS.

SUMMARY :

- 130.—Buyers send remittance in payment of certain invoices, deducting 14s. for pattern cards charged.
- 131.—Sellers acknowledge receipt of remittance and explain their terms of payment.
- 132.—Buyers ask Sellers to send extract of account, and to encash certain amount from another firm.
- 133.—Sellers send account current closed on June 30th.

EXERCISES :

- 8.—Buyers acknowledge receipt of extract of account, and send remittance on account, asking at the same time for 30 days free of interest.
- 9.—Sellers acknowledge receipt of remittance, and agree to 30 days free of interest.

Valencia, 24th March 19..

Exchange for £102. 6. 4



Thirty days after date pay against this First of Exchange
to the order of Mess^{rs} Tatham & Sons the sum of

~~One hundred and ten Pounds Sterling & 6/4~~
Value received.

To Mess^{rs} Joint & Co.

London
35, Fenchurch Street

Rodriguez y Sanchez

N^o 426

130. *Remittance sent. Deduction made for pattern cards.*

Valencia, 26 de Marzo de 19..

Señores Tatham & Sons, Leeds.

Muy Srs. nuestros : Tenemos el gusto de acompañarles una letra, primera d/c¹), 30 d/f²), orden de Vds. y c/³) de los Srs. Joint & Co., London, de £ est. 102 6s. 7d., que se servirán abonarnos en cuenta por saldo de sus facturas 2, 9 y 16 de Noviembre ppdo.

Hay una diferencia de 14 chelines que deducimos, por unos pequeños muestrarios⁴) que cargaron en una de las facturas, en contra á⁵) la costumbre de otras casas.

No se ha hecho antes remesa por estar en esta los cambios imposibles.

De Vds. affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Rodriguez y Sanchez.

131. *Acknowledging receipt of remittance. Terms explained.*

Leeds, 2 de Abril de 19..

Señores Rodriguez y Sanchez, Valencia.

Muy Srs. nuestros : Obra en nuestro poder su grata 26 del finado que nos trajo adjunto un giro de £ est. 102 6s. 7d., al 26 de Abril y cargo de los Srs. Joint & Co. de Londres, cuyo importe les abonamos en cuenta por saldo de nuestras facturas 2, 9 y 16 de Novbre. último., bajo deducción de 14 chelines por bonificación de unos pequeños muestrarios equivocadamente¹⁾ cargados.

Sírvanse Vds. tener presente para el porvenir que no podemos permitir se pase²⁾ el límite en descubierto³⁾ de 3 meses, á cuyo vencimiento han de hacernos remesa con papel á la vista ó pocos días vista, según las condiciones convenidas. Es muy sensible⁴⁾ la subida⁵⁾ del cambio que les impone un sacrificio, pero ya que tal inconveniente no depende de nuestra voluntad, tampoco han de incumbirnos⁶⁾ sus consecuencias.

Es por excepción que prescindimos⁷⁾ de cargar á Vds. los intereses en el presente caso.

Quedamos como siempre de Vds. afmos. S. S.

Q. B. S. M.

Tatham & Sons.

132. *Extract of account current required. Instructions given to collect a certain amount.*

Valencia, 5 Julio 19..

Señores Tatham & Sons, Leeds.

Muy Srs. nuestros : Rogamos á Vds. nos manden el extracto de cuenta, cerrado¹⁾ en 30 Junio ppdo., con los intereses cargados en las facturas en cuyo pago haya habido retraso ; en cambio esperamos los abonen en las que hayamos saldado²⁾ anticipadamente³⁾.

La factura 24 Febrero suponemos la tomarán en cuenta desde el 28 de Marzo, fecha en que la anulámos pagando al representante de Vds. la suma de £19 0s. 0d.

Con la presente⁴⁾ les rogamos se sirvan pasar á cobrar⁵⁾ de esos Srs. Smith & Wright la cantidad⁶⁾ de £12 16s. 2d., que nos abonarán en cuenta.

De Vds. afmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Rodriguez y Sanchez.

133. *Account current sent.*

Leeds, 7 de Julio de 19..

Señores Rodriguez y Sanchez, Valencia.

Muy Sres. nuestros : En cumplimiento de su atta.¹⁾ 3 del actual tenemos el gusto de acompañar á Vds. el extracto de su cuenta corriente, cerrado²⁾ en 30 de Junio y arrojando un saldo de £144 3s. 7d. á nuestro favor, cuya conformidad esperamos nos darán Vds. para el buen orden³⁾.

Aprovechamos gustosos la ocasión para ofrecernos á sus nuevas órdenes affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Tatham & Sons.

(See Exercises 8 and 9, pages 395 and 396.)

Señores Rodríguez y Sánchez de Valencia
en cuenta corriente con

TATHAM & SONS de LEEDS.

Deber		Haber	
19..		19..	
Febo 24	Á nuestra factura	Marzo 28	Por pago á n/ agente
Marzo 16	" "	6	" su cheque
Abril 27	" "	15	" "
Mayo 6	" "	30	" saldo de intereses
Junio 30	" saldo de intereses	30	" saldo
	£ 463 3 7		£ 463 3 7
19..		19..	
Julio 1	Á saldo	Julio 7	Por pago de S. & W. £
	£ 144 3 7		12 16 2
		S. E. ú O.	
		Lee ds, 1 ^o d e Julio de 19..	
		TATHAM & SONS.	

TRANSACTION No. 5.

Buyer : JOSÉ ALEMÁN, VALENCIA.

Sellers : BLACK & SONS, LEICESTER.

SUMMARY :

134.—Buyer asks Sellers to draw advised draft payable at the current rate of exchange.

135.—Sellers fully explain their terms of payment.

EXERCISES :

10.—Sellers advise a draft in settlement of an invoice.

11.—Buyer sends a cheque on London.

12.—Sellers acknowledge receipt, and ask for the favour of further orders.

134. *Advised draft only accepted if drawn at the current rate of exchange.*

(See Exercise 10, page 396.)

Valencia, 5 de Febrero 19..

Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Srs. nuestros : Es en mi poder su apreciable del 30 Enero, á la que contesto.

No me conviene que libren Vds. á mi cargo la letra de £119 6s. 1d. al cambio del primer endoso de Londres ; si Vds. quieren girar en la época¹) que me indican, ha de ser pagadero su importe al cambio que esté en esta plaza el día del vencimiento²) el papel sobre Londres, á 8 días vista.

En caso de no convenirles, procuraré hacer á Vds. fondos oportunamente para el día del vencimiento, en letra á su orden³).

Sírvanse Vds. darme aviso de su resolución para gobierno de su affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

José Alemán.

135. *Terms fully explained.*

Leicester, 10 de Febrero de 19..

Señor D. José Alemán, Valencia.

Muy Sr. nuestro : Obra en nuestro poder su atta. 5 del actual y en su contestación debemos manifestar á Vd. que el plazo libre concedido por esta su casa en las facturas, no es más que de tres meses, y á su vencimiento ha de efectuarse el pago 6¹) con giro á 8 d/v que nos remite el cliente ó bien librando nosotros á tres meses fecha ; y como quiera que el interés y los gastos originados²) por nuestra libranza son de cuenta del cliente, el pago tiene que verificarse al cambio sentado por el primer endoso³) de Londres, en el cual se incluye⁴) precisamente dicho quebranto.

Así pues, si á Vd. no le conviene el que dispongamos⁵) el importe de nuestra factura á su cargo, le suplicamos se sirva reembolsarnos desde luego⁶) en el modo arriba indicado, toda vez que nuestras condiciones son invariables y por lo demás adoptadas por todo este comercio.

Con este motivo nos repetimos affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Black & Sons.

(See Exercises 11 and 12, page 396.)

TRANSACTION No. 6.

Buyer : JUAN LOPEZ, SEVILLA.

Sellers : COLLIER & SONS, DERBY.

SUMMARY :

- 136.—Buyer claims goods ordered by traveller, and asks Sellers at the same time to suspend advised draft.
- 137.—Goods claimed were meanwhile sent by Sellers. Draft advised is already in circulation.

EXERCISES :

- 13.—Sellers advise a draft in settlement of their invoice of 24th December.
- 14.—Sellers send invoice and certificate of origin for shipment made.

136. *Goods on order urgently required. Draft, if not circulated, to be withheld.*

(See Exercises 13 and 14, page 397.)

Sevilla, 25 de Marzo 19..

Señores Collier & Sons, Derby.

Muy Sres. míos : Mucho me sorprende no haber recibido el género que pedí á su señor viajante á su paso por esta¹⁾, y les ruego que todo lo que tengan listo²⁾, me lo remitan por paquete postal á Irun, consignándolo á D. Ramón Sarto.

Es en mi poder³⁾ su muy grata 10 del actual anunciándome un giro para el 26 de Junio por valor de £116 3s. 9d. ; si reciben la presente antes de haber puesto el giro en circulación, se servirán suspenderlo, puesto que yo haré remesa en dicho día, en letra s/Londres, tomándola en 15 de Junio á 8 días vista.

En espera de sus noticias, quedo suyo afmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Juan Lopez.

137. *Goods meanwhile shipped. Draft advised already in circulation.*

Derby, 28 de Marzo de 19..

Sr. D. Juan Lopez, Sevilla.

Muy Sr. nuestro : Contestamos á su atta. 25 del actual manifestando á Vd. que su pedido fué cumplimentado¹⁾ el 12 de este mes, según factura que en el interín le habrá sido entregada por nuestro representante, y no nos cabe duda²⁾ que también nuestra remesa á estas horas³⁾ habrá llegado á su destino.

Sentimos no poder complacerle en cuanto atañe⁴⁾ á nuestro giro de £116 3s. 9d. que vence en 26 de Junio p^o v^o, por haberlo ya puesto en circulación ; mas si Vd. en lo venidero prefiriere reembolsarnos directamente, advertímosle que tendrá que verificarlo al cabo⁵⁾ del primer trimestre⁶⁾, puesto que esa es la época en que nuestras facturas deben satisfacerse⁷⁾ ó contra aceptación²⁾ de nuestro giro, ó por remesa directa del cliente, á corta vista s/Londres.

Se repiten á sus órdenes affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Collier & Sons.

TRANSACTION No. 7.

Buyer : FRANCISCO GONZALEZ, VALLADOLID.

Sellers : FRANCIS & WRIGHT, LONDON.

SUMMARY :

138.—Buyer advises a draft to Sellers, to enable him to meet an acceptance.

139.—Sellers draw for the amount of Buyer's draft, inclusive of expenses.

EXERCISES :

15.—Sellers advise a draft for account of their Lyons Branch House.

16.—Buyer thanks Sellers for their having met his draft.

138. *Draft advised by customer to enable him to meet an acceptance.*

(See Exercise 15, page 397.)

Valladolid, 20 de Abril de 19..

Señores Francis & Wright, Londres.

Muy Sres. míos : Primeramente¹⁾ he de rogar á Vds. dispensen la libertad que me he tomado :

Por mis compras al contado para la presente temporada y la paralización²⁾ del negocio con motivo de las últimas huelgas³⁾, me he visto obligado, contra mi voluntad⁴⁾, á disponer á su cargo una letra á 8 días vista de Fcos. 1,500.00 O/de D. José Seval de esta.

Esta cantidad podrán Vds. desde luego disponer á mi cargo con aumento de los gastos que tuvieren el día de su vencimiento y á 8 d/v, contando con la seguridad⁵⁾ de que será debidamente atendida⁶⁾.

Reiterándoles mis más expresivas gracias, aprovecho esta ocasión para repetirme suyo affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Francisco Gonzalez.

139. *Amount of advised draft re-drawn for.*

Londres, 28 de Abril de 19..

Señor D. Francisco Gonzalez, Valladolid.

Muy Sr. nuestro : Obra en nuestro poder su atta. 20 del actual, de cuyo contenido quedamos impuestos¹⁾, y en su virtud²⁾ libramos á su cargo y orden de nosotros mismos :

Fcos. 1507.65, á 8 días vista,
según los detalles á continuación³⁾, no dudando que buena acogida será dispensada á nuestra firma.

Con este motivo⁴⁾ se repiten afmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Francis & Wright.

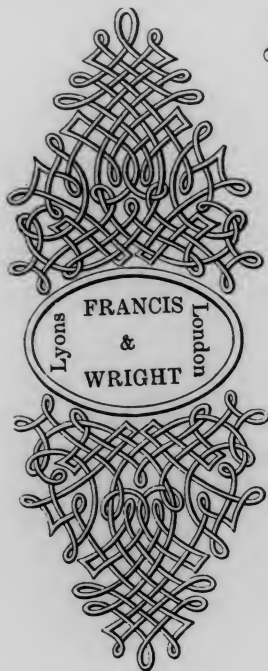
Francos 1500.— importe de su giro

„ 7.65 gastos de negociación de nuestro giro y sellos

Francos 1507.65

See Exercise 16, page 397.)

Payable at exchange as per endorsement



N^o. 3615

For ~~Francis: 1507~~ ⁵⁰⁰

London E.C., 28th April 19..

Eight days after sight pay against this First of Exchange
(Second unpaid) to the order of ourselves _____
the sum of ~~One thousand five hundred and seven Francs & 67/100~~
Value received.

For Mr. Francisco Gonzalez
Valladolid
Spain

p.p. Francis & Wright

Alleganley

To face p. 220.

TRANSACTION No. 8.

Buyers : PLÁ Y HERMANOS, TOLEDO.

Sellers : SHREWSBURY & CO., DUNDEE.

SUMMARY :

- 140.—Buyers inform Sellers that on account of the high exchange they will settle later on invoice due.
- 141.—Sellers ask Buyers to make remittance for overdue invoice.
- 142.—Sellers acknowledge receipt of remittance and claim interest for delay in payment.

EXERCISES :

- 17.—Sellers send statement for overdue invoice.
- 18.—Buyers send a draft on London in settlement, without adding interest for delay in payment.

140. Remittance impossible on account of high exchange.

(See Exercise 17, page 398.)

Toledo, 9 de Marzo de 19..

Señores Shrewsbury & Co., Dundee.

Muy Señores nuestros: El mal estado de los cambios es causa de que no están Vds. ya repuestos¹⁾ del importe de su factura. Estamos al cuidado²⁾ de reembolsarles y lo efectuaremos á la primera oportunidad.

Dispensen esta demora involuntaria y en tal confianza nos repetimos suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Plá y Hermanos.

141. Asking for remittance.

Dundee, 29 de Abril de 19..

Señores Plá y Hermanos, Toledo.

Muy Srs. nuestros: Á su debido tiempo recibimos su grata 9 del ppdo., de cuyo contenido quedamos enterados, sintiendo que el estado lastimoso¹⁾ de los cambios haya impedido á Vds. hasta ahora de adquirir valores extranjeros²⁾ á condiciones convenientes.

En vista de la poca esperanza de mejora, que la actividad³⁾ del mercado monetario en España deja entrever⁴⁾, hemos de merecer de Vds.⁵⁾ nos hagan efectivo el importe de nuestra ya bastante vencida factura⁶⁾, añadidos⁷⁾ los intereses desde el día de su vencimiento, como por lo demás consta⁸⁾ en la adjunta nota, puesto que nos es del todo imposible demorar más allá⁹⁾ su reembolso, por razones independientes de nuestra voluntad.

Esta ocasión nos proporciona el gusto de ofrecernos á sus nuevas órdenes quedando suyos affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Shrewsbury & Co.

TRANSACTION No. 9.

Buyers : MARCO Y BANCARLOS, BUENOS AIRES.

Sellers : SMITH & CO., COVENTRY.

SUMMARY :

- 143.—Buyers leave some goods at disposal, and refuse to accept advised draft.
 144.—Bank advises Sellers of protest for non-acceptance of draft sent for collection.

EXERCISES :

- 19.—Sellers send B/L and invoice to Buyers in completion of order received through their traveller; advising draft.
 20.—Sellers send draft to Bank for collection and reimbursement.
 21.—Sellers ask Buyers to hold goods at their disposal and to send a 90 d/s bill on London for goods kept.
 22.—Sellers instruct Bank to return their draft protested for non-acceptance.
 23.—Buyers send a 90 d/s draft on London in settlement of goods kept.
 24.—Sellers acknowledge receipt of remittance.
 25.—Bank returns draft protested for non-acceptance.

143. *Customers leave some goods at disposal, and refuse to accept advised draft.*

(See Exercises 19 and 20, pages 398 and 399.)

Buenos Aires, 18 de Julio de 19..

Señores Smith & Co., Coventry.

Muy Srs. nuestros: Oportunamente hemos recibido la factura correspondiente al pedido de mercaderías que hicimos á Vds. por intermedio de¹⁾ su señor representante.

Con referencia á las expresadas mercaderías debemos manifestar á Vds. que las hemos recibido de conformidad, con excepción de lo siguiente :

Hemos pedido á su señor viajante, como lo indica la nota de venta²⁾ : 300 yardas Núm. 9609 ; 300 yardas 9610 ; 120 yardas 9611 ; 200 yardas 9612, en piezas de 10 yardas y Vds. nos han remitido piezas en vez de yardas, resultando nuestro pedido 10 veces mayor, lo que no nos es posible aceptar en su totalidad, pues representa una demasía³⁾ en este artículo, cuya salida⁴⁾ nos sería dificultosa⁵⁾ ; pero en el deseo que este envío perjudique á Vds. lo menos posible, hemos determinado aceptar 50 piezas de cada uno de los números indicados en la nota que entregámos á los Srs. Lieber & C^a., sus representantes de esta, ó sea un total de 200 piezas.

En tal virtud⁶⁾ sentimos no haber podido aceptar la letra que por la suma de £126 2s. 7d. nos han girado y que nos ha presentado el Banco de Londres y Río de la Plata¹⁾ de esta.

Entregámos á sus señores representantes una liquidación^s) de las mercaderías que no aceptamos y que tenemos á la disposición de Vds., esperando hallarán de conformidad su importe de £48 14s. 8d.; sírvanse Vds. deducir esta suma del importe de la factura, que quedará reducida á £77 7s. 11d., y cuyo pago esperamos nos indiquen en la forma que deberemos hacerlo.

Sin más somos de Vds. attos. y S. S.

Marco y Bancarios.

(See Exercise 21, page 399.)



Pagadero al cambio bancario de 90 días vista s/Londres

£ 126: 2: 7

COVENTRY, ^{due} 23rd May 19..

Three Months after sight pay to our Order
in London, viz. at the 90 d/s exchange on London
One hundred and twenty-six Pounds 4 2/7

Value received

To Mess^{rs} Marco y Baños

Buenos Aires

Victoria 1300

Smith & Co

To face p. 229.

PAY LONDON & RIVER PLATE BANK, LIMITED

OR ORDER. VALUE IN ACCOUNT.

COVENTRY ...*23rd May 1911*.....

Smith & Co.

Buenos Aires, Julio 7/19..

Protestada hoy por falta de
aceptación contra los Señores
Marco y Bancarlos, ante un
dependiente.

Conste

Dichos.
Traducción

\$ 9
" 6
\$15 m/n

Conyale



Conces. de



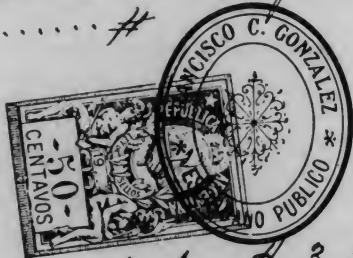
Julio 501 n. 4



En Buenos Aires a siete de Julio de mil nove
cientos Ante mi el infrascrito Escribano y
testigos que se expresaran, compareció Don Tomás
Ybogg, de este vecindario, viudo, mayor de edad, do-
miciliado en la calle de Bartolomé Mitre número
trescientos noventa y nueve, persona de mi conocimien-
to, de que doy fe, y dijo: Que para que a nombre del
Banco de Londres y Río de la Plata requiriese
su aceptación o protestase en su defecto contra los Se-
ñores Marco y Bancarlos me exhibía una letra
en idioma extranjero que ha sido vertida al castella-
no por el Traductor Frugoni, según consta de la tra-
ducción que en una foja hitil tengo a la vista, la agre-
gó a la presente para constancia y su tener es el si-
guiente: "Traducción: Estampilla. Pagadero al
" cambio bancario de noventa días vista sobre Londres.
" Primera de cambio: Libras ciento veinte y seis, dos,
" siete. Coventry, veintetres Mayo de mil nove
" cientos : A los tres meses vista paguen a nues-
" tra orden en Londres a saber al cambio a noventa
" días vista sobre Londres ciento veinte y seis libras
" esterlinas dos chelines y siete peniques. Valor recibi-
" do: firmado: Smith y Compañía: A los Señores
" Marco y Bancarlos: Buenos Aires: Victoria
" mil trescientos: Al dorso: Páguese al Banco de
" Londres y Río de la Plata Limitado a orden.
" Valor recibido = Coventry, veinte y tres Mayo
" mil novecientos cinco: firmado Smith y Compañía:
" Es traducción fiel del documento original en idio-
" ma inglés al que me remito: Buenos Aires Julio
" siete de mil novecientos : Pablo Frugoni: Hay
" un sello y una estampilla." Conforme con su origi-
" nal a que me remito. Siendo las dos de la tarde y
" cumpliendo el encargo recibílo, solicité a los Señores
" Marco y Bancarlos en el domicilio arriba desig-
" nado, calle de Victoria número mil trescientos, dcom

pañado de los testigos Don Miguel Garcia y Don Juan Jose Alvarez, vecinos y mayores de edad, de que doy fe; y habiendome informado por un señor que dijo ser su dependiente, que no estaba le impuesto de mi comision con presencia de la citada letra y traduccion y enterado contestó: que arisaria a sus patronos. Dijo lo cual, le hice saber el protesto que formalizaba contra los referidos señores Marco y Bancarlos por falta de aceptacion de la mencionada letra, por los intereses, costas y demas perjuicios que se causen por tal raxon. Presente el Extraductor Don Pablo Hugoni de este vecindario, viudo, mayor de edad, con domicilio en la calle de Chacabuco numero noventa y uno, persona a quien tambien doy fe conocer e impuesto de esta escritura, dijo: que ratificaba en todas sus partes la traduccion por el verificada y transcrita en este instrumento en prueba de lo cual lo suscribe. Asi lo otorgó, leyó, ratificó y firmó con dichos testigos y el traductor, no haciendolo el dependiente de los protestados por creerlo innecesario, y al que se dejó copia, de que asimismo doy fe. Sigue a la que se otorgó al folio quinientos: Ch. Hugo: Pablo Hugoni: Ego: Miguel Garcia: Ego: Juan Jose Alvarez: Hay un sello: Ante mi: Fr^{co} C. Gonzalez. #

Concuerda con la escritura de su referencia que pasó ante mi y queda bajo el numero cuatrocientos ochenta y seis en el Registro de mi colega Escobedo al que estoy adscripto. Para el otorgante expido el presente que sello y firmo en Buenos Aires a veinte y nueve de Agosto de mil novecientos



Arreos: \$ 3-50 m/n

Frco C. Gonzalez

144. *Draft protested for non-acceptance.*

Dirección Telegráfica:
"ASTRONOMER."

Toda correspondencia debe ser dirigida
"Al Señor Gerente."

BANCO DE LONDRES Y RIO DE LA PLATA.

Buenos Aires, 7 de Julio de 19..

Señores Smith & Co., Coventry.

Muy Srs. nuestros : Obra en nuestro poder su atta. 23 de Mayo ppdo. incluyendo 1^a. de cambio de £126 2s. 7d. (Núm. 396), á 90 d/v, s/ Marco y Bancarlos ; como verán Vds. por el adjunto protesto¹), los librados²) se han negado³) á aceptarla.

Gastos \$15.00 m/n⁴) á su debe.

Somos de Vds. attos. y S. S.

Thomas Hogg

Gerente.

(See Exercises 22, 23, 24 and 25, pages 399 and 400.)

V. CORRESPONDENCE RELATING TO ENQUIRIES
MADE ABOUT FIRMS, AND INFORMATION
SUPPLIED.

When making enquiries about Foreign Firms desirous of establishing business relations with you, it is of the greatest importance that the firms which have been given as references, can be certified to you as being thoroughly reliable and of good standing; otherwise any information supplied can be of little if any value, and you may expose yourself to the risk of trading with swindlers.

In latter years a number of Enquiry Agencies, which have proved of great benefit to the commercial world, have been founded, both in England and abroad. These agencies furnish you for a comparatively trifling fee with information as to the standing of prospective customers.

One of the best agencies we know of this kind is the "*Institute W. Schimmelpfeng*," which enjoys a world-wide reputation for thoroughness in reporting upon business houses. The Institute has a trained staff of reporters in London and Manchester, and experienced correspondents throughout the United Kingdom; it further has its own offices in the more important commercial centres on the Continent. The Institute is therefore in a position to attend to home and foreign enquiries with thoroughness and exactitude.

The Institute W. Schimmelpfeng works in close connection with *The Bradstreet Company*, the leading American Agency, and the two Institutions represent each other in their respective countries. Together they cover the whole trading world.

An advantage of their system of organisation is that for one year after the issue of a report, they furnish free of charge supplementary reports advising all changes of circumstances which come to their knowledge.

We, therefore, give hints on "How to make the best use of the services of the Institute," and particulars of the terms of subscription.

ESTABLISHED 1872.

INSTITUTE W. SCHIMMELPFENG.

Amsterdam, 209, Keizersgracht.
 Antwerp, 59, Place de Meir.
 Barcelona, 17, Ronda Universidad.
 Basle, 101, Prentenstrasse.
 Berlin, W., 29, Charlottenstrasse.
 Bordeaux, 18, Allées de Tournay.
 Bremen, 145, Langenstrasse.
 Breslau, 36, Reusschstrasse.
 Brussels, 86, Boulevard du Nord.
 Budapest, V., 8, Váci-Körút.
 Chemnitz, 5, Johannisplatz.
 Cologne, 15, Unter Fellenhennen.
 Constantinople, 71, Rue Voivoda.
 Dantzig, 22, Holzmarkt.
 Dortmund, 34, Hoherwall.
 Dresden, Altmarkt.

Düsseldorf, 6, Graf Adolfsstrasse.
 Elberfeld, 22, Altenmarkt.
 Frankfurt, a/M., 34, Goethestr.
 Hague (The), 33, Noordeinde.
 Hamburg, 26, Gr. Bäckstr.
 Hanover, 11, Bahnhofstrasse.
 Koenigsberg, 6, Ka. Langgasse.
 Laipic, 15, Thomastrasse.
 Lille, Rue du Faubourg.
 London, E.C., 137, Cheapside.
 Lyons, 9, Rue du Président Carnot.
 Magdeburg, 62/63, Breiteweg.
 Manchester, 107, Market Street.
 Mannheim, No. 7/8, D 1.
 Marseille, 18, Rue St. Ferréol.

Metz, 46, Römerstrasse.
 Milan, 9, Via Dante.
 Mulhouse (Als.), 7, Metzgerstr.
 Munich, 17, Theaterstrasse.
 Nuremberg, 3, Königsstrasse.
 Paris, 18 & 20, Boulevard Montmartre.
 Posen, 1, Bismarckstrasse.
 Prague, 10, Wenzelsplatz.
 Rotterdam, 27, Gelderische Kade.
 Stettin, 30/31, Schulzenplatz.
 Strassburg, 11, Gutenbergplatz.
 Stuttgart, 21, Tübingerstrasse.
 Trieste, 45, Via Torre Bianca.
 Vienna, I., 7, Schottenring.
 Zurich, 70/72, Bahnhofstrasse.

The style of the Institute in Austria-Hungary, Germany, Switzerland and Turkey is "Auskunftel W. Schimmelpfeng."

Represented in the United States of America, Canada, and Australia by "The Bradstreet Company."

The following scale of subscriptions shows the maximum number of Status Reports to which subscribers are entitled during one year:—

	£27 10s.	£15	£9 15s.	£7	£5	£3 15s.	£2	£1
Status Reports:	500	250	150	100	70	50	25	10

No additional fee is charged for reports on the United Kingdom or Germany, but reports on other countries are subject to the following additional fees:—

- 1s. for France, Holland, Belgium, Austria-Hungary, Switzerland, Italy, Spain, Portugal, Denmark, Norway, and Sweden;
- 2s. for Russia in Europe, Balkan States, Greece;
- 3s. for Turkey in Europe.
- 4s. to 30s. for countries outside Europe, the fee varying according to the locality.

Stamps for additional fees are issued at the following reductions:—
 22 1s. stamps for £1, 56 for £2 10s., 120 for £5.

Subscriptions are opened for the personal use of subscribers only. They are payable in advance and entitle subscribers for one year to Status Reports up to a certain number, and at reduced terms to all other services rendered by the Institute. (Names of Agents, Special Reports, etc.)

Every care is taken to render the reports perfectly accurate; at the same time the Institute disclaims all responsibility.

HOW TO MAKE THE BEST USE OF THE SERVICES OF THE INSTITUTE

Just as the annual renewal of a Fire Insurance policy has become a settled thing, it should also become a general custom to make fresh enquiries regularly every year about all business connections.

Enquiries through the Institute are attaining more and more the character of an "Insurance," the value of which must rise in proportion to the increase in the number of the Subscribers, and the more frequent use made by them of our organisation, and their greater appreciation of the fact that it is in their own interests to further the efforts of the Institute by advising the latter of their business experiences.

In conclusion, Subscribers should not confine themselves to obtaining Status Reports; our organisation should also be used for other purposes. Should it be reported that a NEW FACTORY is to be started in X . . . , instructions should be at once given to procure the name of the founder, in order to be first in the field with offers. Enquiries should be made in Z . . . as to whether there is a prospect of making sales there, with a view to ordering the ADDRESSES OF SUITABLE FIRMS for direct offers or the name of a capable AGENT; in fact, the *outlay for the enquiry service should not be regarded as a burdensome expense, but as seed sown with clear forethought, and which will yield fruit later on*, and employees should not be allowed to remain under the impression that the saving of an enquiry fee is a particularly laudable act.

IT CANNOT BE GAINSAYED THAT OF TWO FIRMS OF EQUAL STANDING, BOTH IN REGARD TO CAPITAL AND GENERAL EFFICIENCY, THE ONE THAT SPENDS THE MOST ON A GOOD ENQUIRY SERVICE WILL GAIN THE PREMIER POSITION.

is a question easily answered in the case of Subscribers who look upon our organisation as a confidential clerk, to be employed in making enquiries whenever reports are required.

The time that the manager of a business, or one of the head employees, would have to devote to the necessary investigations is always of more value than the fee charged by us. Many of the best sources for obtaining the information, which they would first of all have to ascertain and with great trouble, are already known to us, thanks to our organisation and previous work. It is just this which enables us to give a large amount of valuable work for so trifling a fee.

The secret of the successful use of a subscription lies in each enquiry being made with due reflection. Subscribers should never omit to mention any experience of their own that may be worthy of note, and should always state clearly the particular object of the enquiry and in how far the position requires more exhaustive investigations; in other words, whether a simple status report suffices or whether a "SPECIAL REPORT" is necessary.

It should always be borne in mind that the loss of profit in one single case, or one single bad debt due to inadequate enquiries, may often be equal in amount to what the most expensive reports would have cost for years to come.

It is better to enquire twice too often than once too little. It should, moreover, never be forgotten that in business life of the present day the credit and efficiency of a trader are subject to frequent and sudden changes, and the most startling surprises often occur in the case of old clients, about whom fresh enquiries were not instituted as it was thought that the position was sufficiently well known.

145. *Information supplied by an Enquiry Office.*(See *Model Letters Nos. 41-49, pages 76-96.*)

José Guerrero y Hermanos, Victoria 368 y Suipacha 65,
Buenos Aires.

Tiendas,¹⁾ y Mercería²⁾ por mayor.

Tienen establecidas dos casas del mismo ramo³⁾, disponiendo de un capital propio para el desarrollo⁴⁾ de sus operaciones de unos \$60.000 m/n.

Son tres hermanos los que componen la firma y atienden personalmente los negocios con mucha economía y administración competente y correcta.

En plaza compran indistintamente⁵⁾ en la mayor parte de las casas mayoristas⁶⁾ y remates⁷⁾; esas casas tienen la mejor opinión formada sobre ellos y les venden con entera confianza sumas hasta \$4/5000 que pagan con puntualidad, descontando⁸⁾ la mayor parte de sus facturas.

Este informe es reservado y se da á instancias⁹⁾ de su tenedor¹⁰⁾, quien se responsabiliza¹¹⁾ de todos los perjuicios que puedan producirse¹²⁾ por su indiscreción, y lo recibe para su exclusivo uso, según costumbre comercial.

146. *Enquiry made about the standing of a firm.*(See *Model Letters Nos. 50-56, pages 100-106.*)

Bradford, 6 de Marzo 19..

Señores Muñoz y Alva, Barcelona.

Muy Srs. nuestros: El Sr. D. José Lara de Cadiz desea entrar en relaciones con nuestra casa, indicándonos entre otras referencias su apble. casa.

Por consiguiente¹⁾ nos permitimos recurrir á su obsequio²⁾ suplicándoles tengan á bien darnos algunos informes relativos al caracter, capital y proceder³⁾ de dicha casa, determinando⁴⁾, si les fuese posible, el crédito que pueda merecer.

Damos á Vds. gracias anticipadas⁵⁾ por las comunicaciones que se sirvan hacernos y que guardaremos secretas⁶⁾, rogándoles dispongan en caso parecido ó cualquier otro que se les ofrezca, de estos sus affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

John Porter & Co.

147. *Very good information given.*

Barcelona, 10 de Marzo 19..

Señores John Porter & Co., Bradford.

Muy Srs. nuestros: En contestación á su grata 6 del actual hemos de manifestar á Vds. que la casa en cuestión goza de¹⁾ una reputación excelente en esta plaza; trabaja, á nuestro juicio²⁾, con capital suficiente para atender á sus compromisos³⁾, y no tenemos inconveniente en concederle un crédito de 10 á 15.000 pesetas. El propietario⁴⁾ es persona honrada, trabajadora y económica⁵⁾ y merece confianza, y durante los muchos años que estamos en relaciones con él sus pagos han sido siempre efectuados con puntualidad.

Esto para su gobierno⁶⁾ y sin nuestra garantía.

Nos ofrecemos á sus órdenes quedando affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Muñoz y Alva.

148. *Small credit to be granted. Caution advised.*

(See Exercise 1, page 401.)

Paris, 20 de Octubre de 19..

Señores Thomson, Adrain & Co., Limited, Norwich.

Muy Srs. nuestros: En contestación á su atta. 18 del actual nos apresuramos á¹⁾ manifestar á Vds. que trabajamos con dicha casa desde hace unos cuatro años; le concedemos un crédito de unos 2000 francos, y no intentamos excederlo, puesto que nos parece que la base de aquel establecimiento es más de crédito que de capital. Se nos dice²⁾ que el Sr. Vilaisca es persona honrada y activa, pero es necesario estipular las condiciones claramente é insistir en mantenerlas, pues tiene tendencia á aplazar³⁾ los pagos.

Es cuanto podemos decir á Vds. y sin nuestra garantía quedando affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Aguilar & Perez.

(See also Exercises 2 and 3, page 401.)

149. *Enquiry made about the position of an agent.*

(See Exercise 5, "Correspondence with Agents," page 367, and Model Letters, 25-32, pages 48-58.)

Leicester, 15 de Marzo de 19..

Señores León Hidalgo y Cia., Madrid.

Muy Srs. nuestros: D. Francisco Soler de esa acaba de escribirnos solicitando la representación de nuestra casa y dando el nombre de su apreciable casa de Vds. como referencia.

Agradeceríamos á Vds. muchísimo que nos diesen algunos informes acerca de su moralidad y su posición, diciéndonos al mismo tiempo si es persona á quien podemos confiar nuestros intereses en toda confianza.

Damos á Vds. gracias anticipadas por el favor que nos hagan, quedando como siempre suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M. .

Black & Sons.

150. *Very good information given.*

Madrid, 19 de Marzo 19..

Señores Black & Sons, Leicester.

Muy Srs. nuestros: Contestamos á su muy grata fecha 15 del corriente manifestándoles que el sujeto á quien intentan confiar la representación de su muy respetable casa, nos merece el mejor concepto¹⁾, siendo activo, trabajador, y muy celoso defensor²⁾ de los intereses de sus representados³⁾.

En la actualidad representa las casas F. R. Wagner & Co. de Berlin, y Dubois & Laforêt de Paris, cuyas representaciones obtuvo⁴⁾ por nuestra recomendación, y lleva desempeñándolas⁵⁾ 6 años la primera y 4 la segunda á la entera satisfacción de las citadas casas.

Como honradez⁶⁾ pueden Vds. confiarle cuanto quieran; goza también de una modesta posición ganada⁷⁾ con su trabajo, y tiene bastantes simpatías⁸⁾ con todas las casas que trabajan al por mayor el artículo de esa plaza.

Tendremos una verdadera satisfacción si Vds. optan⁹⁾ por confiar su representación al Sr. Soler, al cual les recomendamos eficazmente¹⁰⁾.

Quedamos siempre á su disposición como sus más attos. y S. S.

Q. B. S. M.

León Hidalgo y Cia.

VI. CORRESPONDENCE RELATING TO SUS-
PENSION OF PAYMENT.

(See Section II., "Correspondence with Agents," page 40.)

When customers in Spain and in the South American Republics, &c., fail, it is best to engage a reliable lawyer or solicitor to look after your interests, especially if you have no resident agent on the spot; the British Consul will assist you in this respect, if you have no resident agent on the debtor's place.

To prove a debt in Foreign law-courts, you must make an extract of your books, showing clearly the total amount of your creditor's debt. This extract must be signed by you, and by a solicitor or Notary Public, who verifies that the balance of account is a true copy of your books. Finally, this extract must be submitted to the Consul of the country in which your debtor resides, and the Consul will legalise the signature of your solicitor or Notary Public.

It is always advisable to send your legal adviser documents or letters in which your debtor acknowledges in any shape or form his liabilities. Acceptances from the debtor are usually the most effective instruments for proving a debt in a court of law.

Further, you require a power of attorney in favour of the person whom you appointed to act on your behalf.

The power of attorney has to be signed by you in the presence of two witnesses (two employees of your firm will do), and a Notary Public; the latter must certify your signature and affix a stamp (1s.).

He should write above his signature and stamp "Quod attestor" (which I certify), for which the usual charge is 15s. 2d. This is all that you require from the Notary Public to ensure giving legal effect to the document abroad. You must mention this to the Notary Public, otherwise he will write some lengthy text in English, to the same effect, below your signature, and charge you a considerably higher fee.

151. *Advice of suspension of payment. Meeting of creditors arranged.*

Madrid, 31 de Enero de 19..

Señores Will & Shaw, Londres.

Muy Srs. nuestros: Tenemos el sentimiento¹⁾ de participar á Vds. que nos vemos en la precisión²⁾ de suspender pagos y que con esta misma fecha³⁾ lo ponemos en conocimiento del Juzgado⁴⁾.

El estado de nuestro activo es superior al de nuestro pasivo, y tan solo la desproporción⁵⁾ entre las ventas calculadas y las realizadas ha sido la causa del desequilibrio⁶⁾ entre nuestros compromisos y los elementos⁷⁾ con que contamos para atenderlos, esperando por lo tanto que entre todos hemos de encontrar un medio⁸⁾ de solventar⁹⁾ sin grandes quebrantos las presentes dificultades económicas, á cuyo fin les agradeceríamos la asistencia¹⁰⁾ á la junta de acreedores¹¹⁾ por su representante debidamente autorizado, á fin de tomar con toda la actividad posible¹²⁾ las resoluciones que estimen más convenientes¹³⁾ en beneficio¹⁴⁾ de los intereses de los acreedores y de los de sus affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Enrique Fanlo y Cia.

(See Exercises 1, 2 and 3, pages 402 and 403.)

152. *Report given by the Committee appointed by the creditors.*

Madrid, 14 de Febrero de 19..

Señores Will & Shaw, Londres.

Muy Sres. nuestros: En la reunión de acreedores quirografarios¹⁾ de los Sres. **Enrique Fanlo y Cia.**, celebrada en 12 de Febrero, fuimos nombrados para comprobar²⁾ el estado de la casa y para avistarnos³⁾ con los acreedores escriturarios⁴⁾, á fin de explorar⁵⁾ su pensamiento y proyectos ante el estado de cosas creado por la suspensión de pagos de los Sres. Enrique Fanlo y Cia.

Cumplida nuestra misión creemos de nuestro deber manifestar á Vds. que obligados los Srs. Enrique Fanlo y Cia. á suspender sus pagos, por la imposibilidad en que se encontraron de recoger⁶⁾ unos vencimientos⁷⁾ de últimos de Enero que contaban poder pagar, y sin tiempo suficiente para formalizar⁸⁾ un nuevo inventario, presentaron al Juzgado los datos⁹⁾ del estado de su casa sacados¹⁰⁾ del balance general que hicieron en 31 de Diciembre último, mas como quiera que esos señores tenían por costumbre calcular el coste de sus géneros, adicionando¹¹⁾ al importe de las facturas un 15% por concepto de gastos generales¹²⁾, no podía esta Comisión¹³⁾ aceptar como verdaderos los precios del inventario, ni dejar en los géneros de novedad y fantasía¹⁴⁾ aquellos descuentos y deducciones que son de rigor¹⁵⁾ en toda ocasión, pero con mayor motivo¹⁶⁾ en una casa que ha suspendido sus pagos y que necesita, por consecuencia, formar exacto concepto¹⁷⁾ del valor real de sus existencias, para saber á que atenerse en las ofertas que haga á sus acreedores, y éstos pueden también, por su parte, apreciar las mayores ó menores probabilidades de ver cumplidas aquellas ofertas.

El escrupuloso y concienzudo¹⁸⁾ examen hecho del estado de la casa, nos ha dado el resultado siguiente :

Activo (segun detalles	Pesetas	93.072 „ 58
Pasivo (adjuntos	„	105.112 „ 01
Déficit ¹⁹⁾	Pesetas	12.039 „ 43

Una vez en posesión²⁰⁾ de los datos que anteceden, hemos celebrado varias entrevistas²¹⁾ con los señores Acreedores escriturarios habiendo logrado, después de repetidas gestiones²²⁾, que dichos señores ofrecieran encargarse de la casa pagando á los acreedores por cuenta el 50% de sus créditos, al contado²³⁾, si se lleva á cabo²⁴⁾ un arreglo extrajudicial por unanimidad²⁵⁾, antes del 15 de Marzo próximo, á fin de no agravar el mal estado de la casa con los gastos generales de todo negocio paralizado, como lo está hoy el de los Sres. Enrique Fanlo y Cia.

Dada cuenta del cumplimiento de nuestra misión, réstanos²⁶⁾ tan solo rogar á Vds. su asistencia personal, ó por medio de representante, debida y legalmente autorizado, á la nueva reunión de acreedores que en el propio domicilio de los Srs. Enrique Fanlo y Cia. se celebrará el día 2 de Marzo próximo, á las nueve de su mañana, á cuyo obsequio, que solicitamos á nombre de los intereses de todos los acreedores, les quedarán reconocidos sus afectísimos S. S. Q. B. S. M.

Enrique Gomez.

R. Llores.

F. Solá.

Pedro Estrella.

(See Exercise 4, page 403.)

153. *Favour asked of a customer to hand over a letter to lawyer. Visit of traveller advised.*

Norwich, 28 de Mayo de 19..

Señores Cruzado Hermanos, Barcelona.

Muy Srs. nuestros : Nos tomamos la libertad de incluir á Vds. una carta con varias adjuntas¹⁾ dirigida á ese abogado²⁾ D. Manuel José Fernandez, que les suplicamos se sirvan entregarle, siempre que³⁾ sigan recomendándonosle como lo hacían hace unos tres años. Trátase⁴⁾ como Vds. mismos pueden enterarse, de un pagaré protestado de £ est. 52 17s. 6d. y pico⁵⁾, que parece no sea del mejor augurio⁶⁾.

Aprovechamos esta oportunidad para anunciarles la próxima visita de nuestro viajante, D. José Beaumont, rogándoles le reserven con su buena acogida sus siempre gratas órdenes, á las cuales consagraremos⁷⁾ la mayor atención.

Anticipándoles las gracias por el favor que nos hagan, nos repetimos suyos affmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Thomson, Adrain & Co., Limited

Henry Watts **Director**

(See Exercise 5, pages 403 and 404.)

NOTARÍA DE D. JOAQUÍN NICOLAU

Han satisfecho los Sres. Jover y Comp^{ta} la cantidad de
 veinte y tres pesetas veinte y cinco céntimos por los
 derechos y gastos de protesto por falta de pago de una letra de
£52. 17. 6. librada en Norwich por los Sres. Thomson, Adrain & Co. á cargo de
D. Camilo Vilaisca y Dans de esta plaza, á Vnos, Srs. Jover y Ca. é intervenida
por los Srs. Hijos de Magu Vda.
 N^{os} _____ de _____ ranceses

Barcelona 26 de Abril de 19..

P. D. Joaquⁿ. Nicolau,
 Diego Iriarte.

Son 23 Ptas. 25 Cents.



Número cuatrocientos treinta y cuatro
 en la ciudad de Barcelona a veinte y cuatro de
 Abril de mil novecientos Don Leandro Boer y Piz,
 del comercio, vecino de esta ciudad, que ha exhibido
 al suscrito Notario su cédula personal de primera
 clase, número 82 de fecha trece de Octubre del año ul-
 timo, como uno de los gerentes de la sociedad "Boer
 y Compañía", domiciliada en esta plaza, me ha requie-
 rido para evasuar el protesto por falta de pago de una
 letra de cambio que copiada es como sigue: "N.º 507 = £.
 52. 17. 6 = Norwich, 11th Feb. 19.. On the 23rd April 19.. pay
 to our order the first of Exchange fifty two pounds se-
 venteen shillings and six pence, Exchange as per endorse-
 ment value received in account with our Norwich
 House = For Thomson, Adrain & Co. Limited = prima ilegible =
 Mr. Camilo Vilaisca Sans = Barcelona = in case of need for
 J. & B. with Messrs. Hijos de Magin Valls = in need with Messrs.
 Vidal Quadras & Co. = Acepto. Barcelona 12 febrero 19.. = C. Vilaisca =
 Pay Messrs. Joseph & Berger or order = For Thomson, Adrain & Co.
 Limited = prima ilegible. Director = Pay Messrs. C. J. Hambro
 & Son or order value of the same Exchange at 3 1/2 pen-
 ce per Span. & payable in gold or silver = Joseph & Ber-
 ger = Pay to the order of Messrs. Hambro Brothers va-
 lue in account. London 12 February 19.. = pp. C. J. Ham-
 bro & Son = prima ilegible (Carta aquí tiene igual

la segunda en la que va continuado además el auto
siguiente): Páguese a la orden de los Sres. Pover y C.
valor en cuenta. Cádiz 13 de Abril 19.. = Bramburn
hermanos: Con acuerdo con la parte relativa de sus
originales en cuya primera aceptada va fijado
el timbre correspondiente, siendo su versión al
español en lo menester, según traducción presentada
por el interesado, como sigue: £ 2. 17. 6. = Norwich,
en 11 Febro. 19.. = M. B. de Abril 19.. pagará a mos-
tra orden por esta primera de cambio cincuenta
y dos libras diez y siete peniques y seis chelines es-
terlinos al cambio según endoso valor recibido en
cuenta de nosotros Norwich = House = Por Thomson,
Adams y C. Limited = firma ilegible = a D. Camilo
Vilaissa Sans = Barcelona = en caso necesario
por J. & B. a los Sres. Hijos de Magin Valls = a lo
necesario a los Sres. Vidal Guadras Hnos. = Páguese a
los Sres. Joseph & Bengel o a su orden = Por Thomson,
Adams y C. Limited = firma ilegible = Páguese
a los Sres. C. J. Hambro e hijo o a su orden valor
de los mismos, cambio de $4\frac{1}{2}$ peniques por peso
español pagadera en oro o plata = Joseph & Bengel =
Páguese a la orden de los Sres. Bramburn hermanos
valor en cuenta. Londres 12 Febrero 19.. = J. C.
Hambro e hijo = firma ilegible. En su virtud, sien-
do la hora de las diez y siete y media, yo Don Joa-
quín Nicolau y Bujons, Notario del Ilustre
Colegio Territorial de Barcelona, con residen-
cia en esta capital, me he constituido con
los testigos que al final se expresarán en

la calle de Archi, número siete, piso primera,
domicilio de D. Camilo Vilaseca y Sans y
hallándose en esta dicho señor, le he requerido para
que pague la transcrita letra - que el requirente
ha asegurado haber presentado al efecto oportu-
namente - a lo que ha contestado: que mañana
por la tarde parará a satisfacerla. Por lo que en
nombre del requirente en su expresada cali-
dad he protestado contra los libradores, librado
y aceptante, endosantes y demás que haya lu-
gar los derechos de daños, perjuicios, costas, in-
tereses, cambios, recambios y demás que proceda.
De lo que levanto esta acta, habiendo entregado
copia, siendo testigos D. Bernardo Díaz Martín y
D. Diego Friarte y D. Berbe, ambos de esta ve-
sindad, a todos los cuales he leído su contenido,
advertidos del derecho que tienen a leerla por
sí. Y firman solo los testigos por excusar hacerlo
el requerido; de todo lo que doy fe. = B. Díaz
Martín = Diego Friarte = signado = Joaquín Nie-
lan.

Acta seguido me he constituido junto con
los testigos que se han nombrado en el despa-
cho de los Sres. Hijos de Chagín Valls, a quienes
está indicada la letra que ha motivado el
anterior protesto y he requerido para que la
interviniese a D. Agustín Valls, gerente de dicha
Sociedad, a lo que ha manifestado que su su-
expresada calidad la interviene y la pagará
por honor a la firma de los Sres. Joseph y Ber-

ger. de Londres, mediante que se presente al cabo
dentro de las cuarenta y ocho horas de este acto.
De la que formalizo esta diligencia que he
leído a' dicho Sr. y a' los testigos quienes firman:
Doy fe. = Hijos de Chagui Valli = B. Dixon Martin =
Diego Guarte = signado = Joaquín Nicolau.

Concuerda esta copia con su original que bajo el número
cuatrocientos treinta y cuatro obra en mi protocolo corrien-
te. Y requerido, la libro para los señores Llover y compañía
en este pliego de clase sexta que signo y firmo en Bar-
celona en el siguiente día de su fecha.

Prós. de protesto,
copia y papel
sellado. Ah. ut.
14 y 17 = Mas 23 '25.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Joaquín Nicolau', with a large, stylized flourish above it.

NOTARÍA DE
D. JOAQUIN NICOLAU



No. 307.

*Norwich 22 Feb 1900
to
Camilo Vilaisca*

Pesetas: 1845.80
£ 52. 17. 6

First
Norwich, 11th February 1900.

On the 23rd April 1900 pay to our Order
First of Exchange:
Fifty-two Pounds, seventeen shillings and 6^d,
Exchange as per endorsement.

Value received in account with our Norwich House.

Mr. Camilo Vilaisca y Sans
Barcelona
7 Calle Archs 7

For Thomson, Adrain & Co. Ltd.

Henry Watts

Director.

IN CASE OF NEED FOR J. & B. WITH

Messrs. Llorens de Aragón Valls
Messrs. Vidal Quadras Hermanos

To face p. 250.

Pay Messrs Josephs & Berger or order

For Thomson, Adrain & Co. Ltd.

Henry Watts

Director.

PAY MESSRS. C. J. HAMBRO & SON
OR ORDER VALUE OF THE SAME

Exchange at $34\frac{3}{8}$ Pence per Span. \$

Payable in gold or silver

Josephs & Berger

PAY TO THE ORDER OF MESSRS

ARAMBURU BROTHERS

VALUE IN ACCOUNT

London, 12 February 19..

Pro. C. J. Hambro & Son
London

La 1^a aceptada en poder de los Lrs. Jover y Cia

Pesetas: 1845.80

Second

£ 52. 17. 6

Norwich, 11th February 19..



On the 23rd April 19.. pay to our Order
this Second of Exchange
Fifty - two Pounds, seventeen shillings and 6^d.

Exchange as per endorsement.

Value received in account with our Norwich House.

Mr Camilo Vilaisca y Tans

Barcelona

7 Calle Techs 7

For Thomson, Adrain & Co. Ltd.

Henry Watts

Director.

No. 307.

IN CASE OF NEED FOR J. & B. WITH

Mess^{rs} Hijos de Aguin Calles
Mess^{rs} Vidal Cuadras Hermanos

To face p. 250.

Pay Mess^{rs} Josephs & Bergerer or order.

For Thomson, Adrain & Co. Ltd.

Henry Watts

Director

**PAY MESSRS. C. J. HAMBRO & SON
OR ORDER VALUE OF THE SAME**

Exchange at $34\frac{3}{8}$ Pence per £
Payable in gold or silver.

Joseph v Berger

PAY TO THE ORDER OF MESSRS

ARAMBURU BROTHERS

VALUE IN ACCOUNT

London, 12 February 19..

pro. C. J. Harbeck for
J. C. Carter

PÁGUESE Á LA ÓRDEN DE LOS

SRES. JOVER Y CA.

VALOR EN CUENTA

CADIZ 13 DE April 1901

Handwritten:

[illegible]

1. *Em nome de Jacques e Bony*
de Londres

HIJOS DE MAGIN VALLS.

Cuenta de Resaca de una Primera de cambio Ptas 1845.80=
 (£52 17 6) girada en Norwich el 11 de Feb.
 por los Srs. Thomson, Adrain & Co., Ltd., al 23 Abril ' la órden
 de si mismos y á cargo de D. Camilo Vilatsca y Dans protestada por
 falta de pago ante el Notario D. Joaquín Nicolau é intervenida por
honor á la firma de los Sres Josephs & Berger.

A Saber:

Capital de la letra	Ptas.	1845	80
GASTOS							
Protesto	Ptas.	23	25
Comision $\frac{1}{2}\%$	"	9	22
Timbres	"	2	50
Correo y certificado	"	2	
Cambio $\frac{1}{2}\%$	"	9	45
Correaje 1%	"	1	89
Total Ptas.						1894	11

De cuyas mil ochocientas noventa y cuatro 11 al cambio de 34.10 £55 10 11
 nos reembolsamos con nuestro giro de hoy de la misma suma, á
 la vista, órden propia y á cargo de nuestros indicantes los Srs. Josephs
& Berger á Londres.

Barcelona, 27 de Abril de 19..

Hijos de Magin Valls.

Como corredor de número del Colegio de esta plaza, CERTIFICO
 haber intervenido la negociación arriba expresada, al cambio de 34/10.

Barcelona, fecha *ut supra*.

Florentin Borrell y Valls.

VII. LETTERS OF INTRODUCTION AND OF CREDIT,
APPLICATION FOR SITUATIONS, &c.

155. *Letter of introduction; credit opened.*

Londres, 17 de Mayo de 19..

Señor D. Francisco Herrero, Madrid.

Muy Sr. mío : Tengo el gusto de introducir cerca de Vd.¹⁾ y de recomendar á sus finas atenciones²⁾ y amistosa acogida al dador³⁾ de la presente, D. Lewis Heart, jefe⁴⁾ de la importante casa Heart & Co., quien pasa á ese país con el objeto de entablar relaciones y de procurar nuevas vías de salida⁵⁾ á los artículos de su fabricación.

Al mismo tiempo suplico á Vd. se sirva entregarle las cantidades⁶⁾ que necesite para la continuación de su viaje girando⁷⁾ á mi cargo á la vista, incluso sus gastos, bajo aviso.

Doy á Vd. de antemano⁸⁾ mis más expresivas gracias por todo cuanto se sirviere hacer en favor de mi recomendado para contribuir al buen éxito de su viaje, y espero que en iguales ó cualesquiera otras⁹⁾ ocasiones dispondrá Vd. con igual franqueza¹⁰⁾ de este su affmo. y S. S.

Q. B. S. M.

Juan Gonzalez y Lopez.

156. *Letter of introduction for Buyer.*

Buenos Aires, 14 Diciembre 19..

Señores Adam Smith & Co., Limited, Londres.

Muy Srs. nuestros: Nos es grato formar la presente con el objeto de presentar á Vds. y recomendar á su más distinguida consideración al dador, nuestro empleado y principal comprador, Sr. Domingo Alá, quien lleva nuestro encargo y autorización á la vez que visitar esos mercados efectuar compras para esta su casa.

Agradeciendo á Vds. la favorable acogida que se dignen prestarle, quedamos con tal motivo affmos. y attos. S. S.

Valdemiro y Sanchez.

157. *Application for agency.*

Algeciras, 5 de Marzo de 19..

Señores Swell & North, Halifax.

Muy Srs. nuestros: Dedicados al negocio de representaciones para la venta en comisión¹⁾ de todos artículos extranjeros nos falta²⁾, para completar nuestro surtido³⁾, una colección de alfombras⁴⁾ de fabricación inglesa; así es que les rogamos nos digan si están dispuestos á concedernos la representación de su apreciable casa para las plazas de Algeciras, Tanger, La Linea y Gibraltar.

Al final nos permitimos anotar algunas casas como referencias á las que pueden dirigirse.

En espera de sus gratas noticias quedamos de Vds. afmos. y S. S.

Q. B. S. M.

Jurado y Perez.

Referencias.

Srs. Larios Hermanos—Gibraltar.

„ Rupert y Cia.—Tanger.

Sr. D. Francisco Gonzalez y Pintado—Madrid.

158. *Offer declined.*

Halifax, 10 de Marzo de 19..

Señores Jurado y Perez, Algeciras.

Muy Sres. nuestros : Oportunamente recibimos su atta. 5 del actual con ofrecimiento de representarnos en esa, y los inmediatos¹⁾ mercados de la Linea, Gibraltar y Tanger, el que hoy por hoy no podemos aprovechar, siendo nuestra intención cultivar por de pronto²⁾ nuestras relaciones ya existentes en España antes de instituir agencias³⁾ en plazas de importancia secundaria.

Tomamos no obstante⁴⁾ apunte de su apble. casa con el propósito de tenerla presente tan luego que resolvamos trabajar con ese distrito.

En el interín quedamos affmos. S. S.

Q. B. S. M.

Swell & North.

159. *Foreign correspondent offers services.*

Manchester, 23 de Diciembre de 19..

Señores John Hurst & Sons, Londres.

Muy Srs. míos y de mi mayor consideración : Bajo los auspicios de D. Ph. Elm, su representante de Vds. en esta, tengo el honor de ofrecerles mis servicios para la plaza vacante en su apreciable casa.

Durante mi actividad de 14 años en varias casas de comisión y exportación me he enterado á fondo¹⁾ de todos los trabajos cotidianos de escritorio²⁾ y de la teneduría de libros por partida sencilla y doble³⁾, poseyendo con perfección, á más del inglés⁴⁾, los idiomas francés, español, portugués é italiano para escribirlos correctamente.

Mi salida de esta⁵⁾ no podría efectuarse antes del 28 de Febrero próximo, dado un compromiso⁶⁾ que hasta entonces⁷⁾ tengo que cumplir ; no obstante, si urgiese á Vds. mi ida⁸⁾ á esa, se podría llevar á cabo tal compromiso con alguna antelación⁹⁾.

Tengo 30 años de edad.

Al final me permito anotarles mis referencias suscribiéndome, en espera de su contestación, con la mayor consideración suyo más adicto y atto. S. S.

Q. B. S. M.

Edward Holland.

Referencias :

Srs. Gaston Lapierre & C^{ias}.—Calais (Francia).

„ Albert Gaugler & C^{ias}.—Basiléa (Suiza).

Sr. D. Fedeie Comi, Oderzo (Italia).

„ D. Juan Gonzalez Pintado, San Sebastian (España).

160. *Letter of condolence.*

Belfast, 13 de Mayo de 19..

Señor D. Gregorio Rodriguez y Ruiz, Toledo.

Muy Sr. nuestro y de nuestra mayor consideración : Con verdadero sentimiento nos hemos enterado del fallecimiento¹⁾ de su respetable Señora²⁾ de Vd., y apelando á la amistad en que tenemos su apble casa, rogamos á Vd. nos permita darle nuestro más sincero pésame³⁾ por tan sensible pérdida, haciendo votos⁴⁾ para que el consuelo supremo⁵⁾ no tarde en venirle á Vd. y á su apreciada familia en las horas de su honda⁶⁾ aflicción.

Agradecemos á Vd. el habernos tenido presentes en su luto⁷⁾ repitiéndonos con el mayor aprecio de Vd. adictos y S. S.

Q. B. S. M.

L. Mailin & Co.

2.—NOTES ON VOCABULARY OF
MODEL LETTERS.

LETTER 1.

1. Participar = to inform, to notify.
2. Escritura (Pública) = registering [registration] at a tribunal of commerce, see *The Foreign Traders' Dictionary*, page 255.
3. Comanditar = to join a firm [to support as a] as a sleeping partner.
4. Constituir [formar] una sociedad = to form a company.
5. Sociedad en comandita = limited (liability) company, see *The Foreign Traders' Dictionary*, page 255.
6. Girar = to trade.
7. Razón (f.) social = style of firm.
8. Dedicarse = to devote oneself to.
9. Géneros del reino (= kingdom) y extrangeros = home-made and foreign [imported] goods.
10. Ir = to go; here: to be noted.
11. Al pié = at foot, below.
12. = De Vd. afectísimos y atentos seguros servidores que besan sus manos, see *Spanish Commercial Practice*, I, page 22.

LETTER 2.

1. Negocios de banca = banking-business.
2. Liquidación (f.) = liquidation, winding-up.
3. Saldo (m.) de cuenta = balance of account.
4. Correr á mi cuidado [cargo] = to be attended to by myself.
5. Enterarse = to learn.
6. Contar con capital (m.) = to possess capital.
7. Medios propios = own means [funds].
8. La cuenta corriente = account current.
9. Con lo que = so that, in order that.
10. Conceder confianza = to place confidence in.
11. Merecer confianza = to enjoy [merit] confidence.
12. Comportamiento (m.) = conduct [way of conducting business]; mode of dealing.
13. Prueba (f.) de aprecio = mark of esteem [confidence].
14. Conservar grata memoria = to have pleasant recollections.

LETTER 3.

1. Poner en conocimiento (m.) = to advise, to inform.
2. Por retirarse = on account of retiring.
3. Determinar = to resolve, to decide.
4. Cooperación (f.) = co-operation, assistance.

5. Apoderado=confidential [managing] clerk (holding power of attorney).
6. Supplement: cooperación.
7. Para garantía (f.)=as a guarantee.
8. Apoderado general=manager, general proxy.
9. Junto=jointly, together.
10. Anticipar gracias=to thank beforehand.
11. Benevolencia (f.)=friendly spirit; favour.
12. Acoger=to receive.
13. Desde luego=at once [always].
14. Me ofrezco á sus órdenes=(I am) at your service [disposal].
15. P. P.=por poder=by procuration.

LETTER 4.

1. Sociedad (f.)=company.
2. Otorgar=to execute.
3. Notario=notary.
4. Ilustre Colegio=Illustrious Association (of lawyers) [Inn(s) of Court], see also *The Foreign Traders' Dictionary*, page 255 [64].
5. Hacer cesión (f.)=to cede, to transfer.
6. Activo y pasivo (m.)=assets and liabilities.
7. Dar gracias (f. pl.)=to thank.
8. Dispensar confianza (f.)=to bestow confidence.
9. Deferencias (f. pl.)=friendly feelings.
10. En la seguridad (f.=certainty) de que=being convinced.
11. Dignamente=worthily. (Corresponder dignamente á la confianza=to prove oneself worthy of confidence.)
12. Note this conclusion as typical of the Spanish correspondence. The Spaniard is fond of running his concluding sentence on to the preceding text and form one continuous sentence.

LETTER 5.

1. Sociedad (mercantil regular) colectiva=co-partnership; joint company, see *The Foreign Traders Dictionary*, page 255.
2. Tener por objeto=to purport.
3. Al por mayor=wholesale.
4. Pasamanería y mercería (f.)=trimmings and haberdashery.
5. Plazo establecido=term stipulated [agreed to].
6. Pendiente=pending, in abeyance.
7. Estampar=to give [to print].

LETTER 6.

1. Tener el gusto=to have (the) pleasure.
2. Quincalla (f.)=hardware.
3. Situado=situate.
4. Por su sola cuenta=for their own account.
5. Cobro (m.)=encashment, collection of money.
6. Á la vuelta=overleaf, on the other side.
7. Proponerse=to intend.
8. Dejar=to cede.
9. Personal objective!
10. Despedirse=to part, to bid farewell.
11. Cúmplenos or nos cumple=we must [we think it incumbent].
12. Sostener relaciones=to maintain [keep up] relations [a connection].

LETTER 7.

1. En lo sucesivo=in the future.
2. Esta su casa=our house (literally=this, your house).
3. Por espacio de muchos años=during many years.
4. Una honrosa línea de conducta=a straightforward mode of dealing [way of doing business].
5. Legar=to set (an example).
6. Antecesor=predecessor.
7. Consideración (f.)=support.

LETTER 8.

1. Resolver la interinidad (de una contrata)=to cancel a provisional agreement.
2. De común acuerdo=by mutual consent [agreement].
3. Traspasar=to transfer.
4. Ilustre=Illustre.
5. Encargarse (de)=to take over, to take charge (of).
6. Blondas (f. pl.)=blond-laces.
7. Agradecer=to thank for.

LETTER 9.

1. Heredero=heir.
2. Merecer=to merit, to enjoy.
3. Trasladar=to remove.

LETTER 10.

1. Sentimiento (m.)=regret.
2. Querido esposo=dear husband.
3. Q. E. P. D.=que en paz descanse (R. I. P.=requiescat in pace)=he may rest in peace, usually inserted after the name of the dead person.
4. Por tan sensible motivo=on account of this grievous occurrence [severe loss].
5. Afectísima segura servidora.

LETTER 11.

1. Usually "honor"=honour.
2. Por virtud de=in accordance with.
3. Disolver=to dissolve.
4. En la mejor armonía=in best harmony, in concord.
5. Socio=partner.
6. Tener á bien=to please.
7. Distinguir=to favour.

LETTER 13.

1. Usarán de las firmas estampadas al pié=will sign as per signatures at foot.
2. Relacionarse=to be relating to.
3. Por (lo) tanto=therefore.

LETTER 14.

1. Por ausencia temporal=on account of temporary absence.
2. Llevar la firma de una casa=to sign (per procuracy) for [on behalf of] a firm.
3. Casa bancaria=banking-house.

LETTER 15.

1. Reponerse de una enfermedad=to recover from an illness.
2. Retirar=to withdraw.
3. Ex-dependiente=former clerk.

LETTER 16.

1. Fecha del timbre de correo=date of post-mark.
2. Tener la satisfacción de participar=to have pleasure in informing.
3. Despacho (m.)=office, counting house.
4. Núm.=número.
5. Pral.=principal=first floor [storey] of a house.
6. (Cuartos) bajos=(rooms) on the ground-floor [=piso bajo].

LETTER 17.

1. Complacerse=to have pleasure.
2. Aprecio (m.) y estimación (f.)=regard and esteem.
3. Al propio (or mismo) tiempo=at the same time.
4. Significar=to notify, to inform.
5. Desarrollo=development; here: exploitation.
6. Industria=manufacturing industry; here: line of business.
7. Estar incondicionalmente á sus órdenes=to be always at your service.
8. Hacer una manifestación=to give an information, to make a communication.
9. Torcidas interpretaciones=misrepresentations.
10. Prestarse á=to give rise to.
11. Establecimiento de paños=drapery business.

LETTER 18.

1. ppdo. (mes) (=próximo pasado)=last month.
2. Cruzar=to cross.
3. Contestar=to reply.
4. Primera=(the) former.
5. Traer=to bring, to carry.
6. Apunte (m.)=remark, note.
7. Minuciosamente=minutely, carefully.
8. Tener la seguridad=to rest assured.
9. Salir=to leave.
10. Únicamente=only.
11. Pascuas=holidays.
12. Retrasar=to delay.
13. Quedar enterado=to take note.
14. Servirse=to please (de cuanto se sirve explanarnos=of all you kindly say).
15. Muestrario (m.)=pattern-card; collection of patterns.
16. Á estas horas=(by) now.
17. Encontrarse=to be.
18. Llegada (f.)=arrival.
19. Fructuoso=successful, profitable.
20. Disponer=to order, to arrange.
21. Juzgar oportuno=to think advisable.
22. Adormecer=to fall asleep; adormecido=slackened.
23. Reclamación (f.)=claim.
24. Justificar=to justify.

25. Nota de crédito [abono]=credit-note.
26. Muestra (f.)=pattern, sample.
27. Hemos de agradecer á Vd.=we should be obliged, we should thank you.
28. Á correo seguido=by return of post.
29. Ultó.=último=last.
30. Supuesto que=because, as.
31. Tipo de referencia=reference-pattern.
32. Sacar=to take out.
33. Importar=to amount to.
34. Entregar=to hand over.
35. Como de costumbre=as usual.
36. Quedar por remitir=to remain to be sent.
37. Agregar=to add, to join.
38. Apuntar=to note.
39. Servir de gobierno=to serve as a guidance.
40. Ocurrir=to occur; cuando ocurra=at the time.
41. Dejo [or deje] de cuenta=goods left at disposal.
42. Resultar=to result.
43. Rebaja (f.)=abatement, loss, allowance.
44. Sin embargo=notwithstanding.
45. De no ser posible=if it is not possible.
46. Sacar=to get out, to obtain.
47. Tener que=to have to, to be obliged to.
48. Vale (m.)=farewell [or: it stands good, from *valer*], usually placed after postscripts instead of the initials.

LETTER 19.

1. Importe (m.)=amount.
2. Cargar en cuenta=to debit, to charge.
3. Verdaderamente es cierto=it is certainly true.
4. Gitano (m.)=gipsy, here: Jew.
5. Comerciante (m.)=business-man, merchant.
6. Mirar=to look at.
7. Convenir=to suit, to want.
8. Esfuerzo (m.)=effort.
9. Sacar mejor partido=to obtain a better result.
10. Llegar á su poder=to come into your possession.
11. Actividad (f.)=promptness.
12. Casa competidora=rival firm; competitor.

13. Mitón (m.)=mitten.
14. Saber=to know.
15. Mientras=whilst; till, until.
16. Cumplir=to fulfil, to keep word.
17. Una carta particular=a private letter.
18. Perjudicar=to injure, to damage.
19. Convenir=to be advantageous.
20. En el caso contrario=otherwise.
21. Tardar en llegar=to be late in arriving.
22. Gaban(c)ito (m.)=polka (a kind of knit jacket).
23. Necesitar=to require.
24. Decir=to say, to indicate, to name.

LETTER 20.

1. Poseer=to possess.
2. En tiempo oportuno=at the time.
3. Haber (m.)=credit.
4. Desembolso (m.)=disbursement, payment.
5. Sencillo=simple.
6. Activar=to hurry on.
7. Participar=to participate.
8. La próxima estación=the coming season.
9. Dho.=dicho=said.
10. Conseguir=to obtain.
11. Cumplir=to complete.
12. Adjuntar=to add, to enclose.
13. Para entregar á Vd.=to be handed over to you.
14. Guante (m.)=glove.
15. Hoja (f.)=(order) sheet.
16. Favorecer=to favour.
17. Pedido pendiente=pending order.
18. En la actualidad=at present.
19. Tamaño (m.)=size.
20. Valer=to cost.
21. Participar=to notify.
22. Hemos de merecer de su bondad=we should be obliged.
23. Facilitar=to give.
24. Suelto=detached, single, loose.
25. Puesto que=because, as.
26. Enterado=acquainted.

27. Por conducto (*or* medio) de = by (the medium of).
28. Cajita (f.) = (little) box.
29. Inventario (m.) = inventory, stock-taking.
30. Liquidación (f.) = liquidation, selling off, sale.
31. Dada la proximidad de nuestro inventario = considering our approaching stock-taking.
32. Enredar = to entangle.
33. Tener presente = to note, to take note.
34. Á lo más tardar = latest.
35. Detalle(s) = details.
36. Suplidos (m. pl.) = outlays.
37. Comprender = to comprise.
38. Cierre (m.) de registros = closing of the books.

LETTER 21.

1. Manifestar = to inform.
2. Mas = but (*also* pero); más = more.
3. Como quiera que = as.
4. El año anterior = the previous year.
5. De ninguna manera = in no wise, on no account.
6. Subida (f.) = rise (of price).
7. Apuntar = to note, to indicate.
9. Corto = short; small.
8. Maxime (adverb) = especially.
10. Confiar (en) = to trust, to hope.
11. Cumplir = to fulfil, to execute, to carry out.
12. Lo ofrecido = what was offered.
13. Pertenecer = to belong.
14. Facilitar = to procure.
15. Tal vez = perhaps.
16. Buscar = to look round.
17. Colocar un pedido = to place an order.
18. Seda (f.) = silk.
19. Enseguida = at once.
20. Recordar = to remember.
21. Lo más pronto posible = as soon as possible.
22. Á vuelta de correo = by return of post.
23. Novedad (f.) = novelty.
24. £ est. = libra esterlina = pound sterling.
25. En vista de que = seeing that.
26. Conseguir = to obtain.

27. Aprovechar = to take advantage of.
28. Realización = sale.
29. De no aceptar = if I had not accepted.
30. Quien = anyone who.
31. Ni siquiera = not even.
32. Enseñar = to show.
33. Comprador = buyer, customer.
34. Exigir = to demand, to ask for.
35. Contestación = reply, answer.
36. Ceder = to cede; to sell.
37. Sin titubear = without hesitating.
38. Estar de conformidad = to agree, to be conform [in conformity].
39. Interín = in the meantime.
40. Procurar = to try.
41. Dar salida á = to sell, to dispose.
42. Aguardar = to await.

LETTER 22.

1. Obrar en poder = to be in possession; obrar = to act.
2. = del mes que rige (*from* regir = to reign) = of the current month.
3. Remisión (f.) = sending.
4. Dispensar = to devote, to give.
5. Tener en aprecio = to consider.
6. Sentar un compromiso = to take upon an obligation [engagement].
7. Cumplir = to execute.
8. Descuidar = to neglect.
9. Resarcir = to indemnify.
10. Deferencia (f.) = obliging spirit.
11. Entretanto = meanwhile.
12. Estar suspenso = to be suspended.
13. Estar para = to be about.
14. En cuanto = as soon as.
15. Debe (m.) = debit.
16. Celebrar = to be glad.
17. Á pesar de = in spite of.
18. En unión á (*or* de) = together with.
19. En su(b)stitución de = to replace.
20. Ampliar = to enlarge, to augment.
21. Por el correo de ayer = by yesterday's mail.

22. Géneros en depósito = stock goods.
23. Existente = in stock, on hand.
24. Colocar = to place, to sell.
25. En ese comercio = in your market.

LETTER 23.

1. Tener á la vista (*or* al frente) = to have before one.
2. Las instrucciones oportunas = the necessary instructions.
3. Servir = to execute.
4. Quedar en suspenso = to remain in suspense, to be suspended.
5. Parecer acertado = to think best [fit]; acertar = to succeed.
6. En su próxima (carta) = by your next letter.
7. La referida pendencia = the pending matter in question.
8. Remesar = to send, to forward.
9. Por la vía de = via; by (way of).
10. Consignación (f.) = address.
11. Prevenir = to inform.
12. En caso de robo = in case of pilfering [theft].
13. Por lo demás = moreover, besides.
14. Pegar = to paste.
15. Enredo (m.) = trouble; annoyance, vexation.
16. Verificar el despacho = to clear at the custom-house.
17. Seguro á toda prueba = reliable.
18. Península = peninsula (*viz.*, Spain and Portugal); here: your country.
19. Lamentar = to complain of.
20. Quedar pendiente de ejecución = to leave open, to be unexecuted.
21. Entregar = to deliver.
22. Aprovechar = to utilise, to take advantage of.
23. Advertir = to inform, to remark.
24. Sujetarse = to be subject to.
25. Entablar = to bring about; to introduce, to procure.
26. Una corriente de negocios = a good business.
27. Temporada (f.) = season.
28. . . . que está para principiar = which is about to commence; coming.
29. Reintegración (f.) *or* reintegro (m.) = indemnity, indemnification.
30. Echar de menos = to be missing.
31. Acta (f.) de reconocimiento = certificate of survey.
32. Compañía de seguros = insurance company.
33. Á la vez = at the same time.

34. Datos positivos = definite details.
35. Á descuidar = if . . . are neglected.
36. Por más que = however.
37. Derechos de indemnización (f.) = right to claim [to obtain an indemnity].
38. Requisito = necessary document.
39. Lo ocurrido = what occurred; incident.
40. Menoscar = to lessen, to be deficient.
41. Reclamar = to claim.
42. Baja (f.) = loss.
43. Previo = previous to.
44. En el porvenir = in the future.
45. Sobre separado = separate cover.
46. Partida (f.) = lot, parcel.
47. Acertar á = to happen to.
48. Equivocadamente = by mistake, erroneously.
49. Por la misma razón = from this very reason.
50. Ventajoso = advantageous.
51. Lograr = to succeed.
52. Para cuando = till (when).
53. Vencer = to fall due.
54. Constar = to state; conste (3rd person, subjunctive, present mood) = it may be stated [remarked].
55. Para el buen orden = for order's sake.
56. Olvidarse = to forget.
57. Franquear = to prepay postage.
58. Fijarse = to take care, to see to.
59. Recargo (m.) = charge; additional postage.
60. Dar margen á = to cause; to give rise to, to give occasion [cause] for.
61. Saber = to learn.
62. Sorprender = to surprise.
63. Aclaración (f.) = explanation.
64. Arrojar = to yield; to show.

LETTER 24.

1. Del que rige = instant.
2. Adjunta (f.) = enclosure.
3. Destinatario (m.) = addressee.
4. Tener presente = to note.
5. Para ahora = at present.

6. Tener objeto = to be of use.
7. Añadir = to add.
8. . . . que pueda haber = which there may be.
9. Reformar = to reform, to revise.
10. Cuanto antes = soonest possible.
11. Empezar = to begin.
12. Convendría = it would be advantageous.
13. Acostumbrar = to be accustomed.
- 14a. Recaer = to reach.
- 14b. A principios ó (á) mediados de = at the beginning or middle of.
15. En efecto = really, indeed.
16. Encargar = to order.
17. Faltar = to be missing.
18. Dirigir = to address, to direct.
19. Gustar = to be pleased with, to like.
20. Gomas elásticas (viz., cintas de goma elástica) = India-rubber [elastic] bands.
21. Dejar de cuenta = to leave at disposal.
22. Pedazo (m.) = bit, piece.
23. Preciso = necessary.
24. Cumplimiento (m.) = execution.
25. Venidero = future.
26. Quejarse = to complain.
27. Comisión (f.) = order.
28. Por gran velocidad (f.) = by express [fast, passenger] train.
29. Mientras que = whereas, whilst.
30. Por pequeña velocidad (f.) = by ordinary [slow, goods] train.
31. Peso bruto = gross-weight.
32. Pesar = to weigh.
33. Gastos de tra(n)sporte = expenses [charges] for carriage or freight.
34. Seguir = to follow.
35. Con más anticipación = sooner, earlier.
36. Percance (m.) = untoward event; misfortune.
37. Acaecer = to happen, to occur.
38. Gozar de confianza = to enjoy confidence.
39. Oportunamente = at the time.
40. Creación (f.) = founding, establishment.
41. Efectivamente = really, indeed.
42. Padre político = father-in-law.
43. Contar con = to possess.
44. Acontecimiento (m.) = occurrence, event.

45. Discordia = discord, difference.
46. Al extremo que = till at last.
47. Por completo = entirely.
48. Yerno = son-in-law.
49. Verse obligado á = to be compelled [obliged] to.
50. Por otro lado = somewhere else.
51. Hacer frente á sus compromisos = to meet his [their] liabilities [engagements].
52. Seguir ignorado = to continue to be unknown.
53. Felizmente = fortunately.
54. Pasar = to issue, to send out.
55. Circular convocatoria = circular convening a meeting.
56. Acto seguido = this done, following this.
57. Citar en reunión = to summon to a meeting.
58. Todos los representantes acreedores = representantes de las casas acreedoras = all the representatives of creditors.
59. Ligarse = to join, to unite.
60. Juzgado (m.) = court, tribunal.
61. Amparar = to sequester (movables); to defend.
62. Al efecto = to this effect.
63. Funcionario = functionary; official.
64. Auto de ocupación [or retención] = livery of seizin.
65. De todos sus bienes = of all their effects [goods, property].
66. Suscrito = undersigned.
67. Nombrar = to elect, to appoint.
68. Juez comisario (or juez de comisión) = counsel, attorney.
69. Depositario = keeper.
70. Embargar = to sequester, to levy a distress-warrant.
71. Paso (m.) = step.
- 72a. Interceder = to intervene.
- 72b. Acerca de = with.
73. Solución = settlement, solution.
74. Sólida garantía = good security.
75. Finca (f.) = mortgage.
76. Rehuser = to refuse.
77. Toda vez que = since.
78. Datos = statement(s), figures.
79. Forzosamente = compelled by necessity.
80. Tribunal (m.) = court.
81. Convocar = to call in or together.
82. Junta (f.) de acreedores = meeting of creditors.
83. Cariz (m.) = face.

84. Terreno judicial = legal proceedings.
85. Reunirse = to meet.
86. Particularmente = privately.
87. Acordar en definitivo = to arrange definitely.
88. Lo propuesto = what (is) offered or proposed.
89. De buena gana = willingly.
90. Ánimo = spirit.
91. Dominante = reigning.
92. Naturaleza (f.) = nature, kind.
93. Cortar por lo sano = to settle [adjust] amicably.
94. Desgraciadamente = unfortunately.
95. Aun cuando = even when.
96. Fallo = sentence, judgment.
97. Elevarse = to amount to.
98. Suegro = father-in-law.
99. Con arreglo á = in conformity with.
100. Formulario (m.) = form, specimen.
101. Obrar = to act.
102. Encaminar = to proceed.
103. Por lo mejor = for the best.

LETTER 25.

1. Remesar = to send, to forward.
2. Cajita (f.) = small case.
3. Acreditar = to indicate.
4. Talón (m.) = dispatch-note, receipt.
- 5a. Proporcionar = to effect, to cause.
- 5b. Compónese = se compone = is composed.
6. Marca (f.) = mark.
7. Librito (m.) = small book.
8. Tela (f.) = cloth.
9. Géneros de punto = hosiery.
10. Actualmente = at present.

LETTER 26.

1. Poseer = to possess.
2. Llegar á mi poder = to come into my possession.
3. Gastos de despacho = clearance expenses (at the custom-house).
4. Desembolsar = to disburse.

5. En breve = shortly.
6. Momento = moment, importance; sin más de momento = without further to add.

LETTER 27.

1. Duplicado (m.) = copy.
2. Acusar recibo (m.) = to acknowledge receipt.
3. Matiz (m.) = color, shade.
4. Pagar al contado = to pay cash.
5. Tan luego que = as soon as.
6. Acordar = to allow, to grant.
7. Portes (m. pl.) = postage, freight.
8. Maleta (f.) = trunk.
9. Cargar en cuenta = to debit, to charge in account.

LETTER 28.

1. Traer = to bring, to carry, to enclose.
2. La temporada pasada = the previous [last] season.
3. Ya no = no more.
4. Subir = to rise, to advance, to augment.
5. He aquí (French: *voici*) = there are [here follow].
6. Los últimos precios = the lowest prices.
7. Otorgar precios = to allow prices.
8. Para su gobierno = for your [their] guidance.

LETTER 29.

1. Al notificarles = when notifying them.
2. Además = besides, moreover.
3. Justificar = to justify.
4. Mientras que = whilst.
5. Cotización (f.) = quotation.
6. Baja (f.) = reduction.
7. Discutir = to discuss.
8. Monta (f.) = importance.
9. Aconsejar = to advise.
10. Por tratarse = on account of there being a question.
11. Formal = respectable; serious.
12. Ordenar = to order, to give instructions.
13. Girar = to draw [value] upon.
14. Á corto plazo = at short date.

LETTER 30.

1. Cruzar = to cross.
2. Depender = to depend.
3. Totalidad (f.) = whole.
4. Acudir = to apply; to have recourse.
5. Por lo mismo = therefore.
6. Reconocer = to accept; to recognise.
7. Fabricar = to manufacture.
8. Á nuestro alcance = in our power.
9. Conservar = to maintain.
10. Visto lo expuesto = considering what we explained.
11. Llevar = to carry.
12. Exigencia (f.) = demand.
13. Coste (m.) = cost (price).
14. Empeño (m.) = desire.
15. Beneficio (m.) = profit.
16. Comercio (m.) = trade, industry.
17. Escaso = paltry, small.
18. Imposibilitar = to make impossible.
19. Tratar = to do [treat].
20. En particular obsequio nuestro = to oblige us specially.
21. Base (f.) = basis.
22. Á no ser que = if.
23. Escoger = to select, to choose.
24. Cortina (f.) = curtain.
25. Cintas elásticas para ligas = garter-webs.

LETTER 31.

1. Convencer = to persuade.
2. En cuanto á = as to.
3. Vía (f.) = route.
4. Como de costumbre = as usual.
5. Vapor (m.) = steamer.
6. Seguro (m.) = insurance; con seguro = insured.
7. Sentir = to regret.
8. Paralizar = to be stagnant.
9. Lo muy preciso = what is very necessary.
10. Alemán = German.
11. Suplemento = supplementary order.
12. Ancho (m.) = width.

13. Genero parecido = similar article [goods].
14. Llamar = to call, to send for.
15. Mantilla (f.) = mantilla, mantelet.
16. Medida (f.) = measure.
17. Incorriente = not current, unsaleable.
18. Extrañarse = to be surprised.
19. Pulgada (f.) = inch.
20. Ni siquiera = not even.
21. Poner á la venta = to exhibit for sale.
22. En ocasión de vender = when selling.
23. Partida (f.) = lot.
24. Defecto (f.) = defect, irregularity.
25. No poder menos que = (they) cannot help but.
26. Por si = in case, if.
27. Colocar = to place, to sell.
28. Gastarse = to use, to wear.
29. Defecto (m.) = default.
30. Poco más ó menos = approximately.
31. Fabricación (f.) = making.
32. Disgustar = to vex.
33. Diariamente = daily.
34. Convenir = to be advantageous.
35. Prontitud (f.) = promptness.

LETTER 32.

1. Pedido adicional = supplementary order.
2. Á fines de este mes = at the end of the month.
3. En unión á = together with.
4. Resolver = to decide, to determine, to resolve.
5. Faltar = to want, to be short of.
6. Repetir = to repeat, to make afresh.
7. Negar = to deny.
8. Lo algo atrasado = some delay.
9. Perjuicio (m.) = detriment, loss.
10. Presente = present, this moment.
11. Lento = slow.
12. Accentuarse = to make itself felt.
13. Aglomeración (f.) = accumulation.
14. Repasar = to go [look] through.
15. Á ver = to see.

LETTER 33.

1. Descoso = desirous.
2. Entablar relaciones = to open relations, to enter into business connection.
3. Tomarse la libertad = to take the liberty.
4. Industria (f.) = manufacturing industry.
5. Numeración sencilla = simple numbering [numbers, figures], e.g., 3950, 7650, &c.
6. Propia fabricación = own make.
7. Exento = exempt, free.
8. Llevar = to carry.
9. Contramarca (f.) = countermark(ing), viz., double numbering, e.g., 36/3950, 67/3596, &c.
10. Comercio (m.) = trade.
11. Conceder = to allow, to grant.
12. Exceptuar = to except, to exclude.
13. Número (No.) = number.
14. Disfrutar = to enjoy.
15. Embalaje (m.) = packing.
16. Portes (m. pl.) = postage, freight, carriage.
17. Pagadero = payable.
18. Endoso (m.) = endorsement.
19. Librar = to draw.
20. Tra(n)scurrir = to expire; to elapse.
21. Á contar desde = from.
22. Recorrer = to travel, to make a (business-) tour.
23. Península (f.) = Spain and Portugal.
24. Acertar á = to happen [chance] to [or, se encuentra ahora en Madrid].
25. Llevar consigo = to carry with him.
26. Tener sumo gusto = to have very much pleasure.
27. Manifestar = to inform, to notify.
28. Dirección (f.) = address.
29. Aprovechar = to take advantage of.
30. Corta estancia (f.) = short stay.

LETTER 34.

1. Más = more; also.
2. Citar = to cite, to mention.
3. Detenido = close, careful.
4. Dar repaso á = to look through, to examine.

5. Consumo (m.) = consumption, sale.
6. Necesitar = to require.
7. Existencia (f.) = stock.

LETTER 35.

1. Calma (f.) = calmness, dulness.
2. Sobrevenir = to set in.
3. Volver á = (to do) again.
4. Encarecer (*instead of the usual* ofrecer) = to offer warmly.
5. Ministerio (m.) = services.
6. Or: que está siempre dispuesto.
7. Servir = to serve, here: to be at disposal.
8. Hacer falta = to be in want of, to require.
9. Forro [embozo] para capas = lining for (Spanish) mantles.
10. Justamente = just, exactly.
11. Á la sazón = at present, just now.
12. Surtir = to assort.
13. Ventaja (f.) = advantage.
14. Salir = to leave.
15. Empezar = to undertake.
16. Temporada (f.) = season.
17. Dos palabras = a few words.
18. Reanudar = to re-open.
19. Interrumpir = to interrupt.
20. Respuesta (f.) = reply, answer.

LETTER 36.

1. Obra [Descansa] en mi poder su carta = Your letter is in my possession.
2. Quedar enterado [informado, impuesto] = to take note.
3. Confiar (un) pedido = to give an order.

LETTER 37.

1. Tener á bien = to please, kindly . . .
2. Dispensar atención = to give [bestow] attention.
3. Doble (m.) de pedido = order-copy.
4. Puesto que = because, as.
5. Nota (f.) = (order-) sheet.

LETTER 38.

1. Ser [Estar] de conformidad = to be conform [in order].
2. Corto = short, small.
3. viz., long patterns for the collections of customer's travellers.
4. Procurar = to endeavour.
5. Activar = to hurry on, to push on.

LETTER 39.

1. Oportunamente = at the time, in due course.
2. Grato = esteemed.
3. Cumplir = to complete, to execute.
4. Demorar = to delay.
5. Expedición (f.) = forwarding, dispatch.
6. Dejar pendiente = to leave open.
7. Patrón = design.
8. Recabar = conseguir = to obtain.
9. Consentir = to approve of.
10. Á parte = apart, separately.
11. Luego que = as soon as.
12. Por vía de ensayo = by way of trial.
13. Dar = to give, to produce.

LETTER 40.

1. La presente tiene por objeto = the object of the present is to
2. Despachar = to send, to despatch.
3. Consignación (f.) = address.
4. Tejidos (m. pl.) = woven stuffs; textures.
5. Nota declaratoria adjunta = enclosed declaration.
6. Seguir = to follow, to carry out.
7. Reexpedición (f.) = re-forwarding.
8. Anticipar los gastos = to charge the expenses forward.

LETTER 41.

1. Por cuenta propia = for own account.
2. Encabezar = to head, to be headed.
3. Tejidos (m. pl.) = tissues, textures, woven goods.
4. Desde luego = at once (here: with pleasure).

5. Hacer falta = to want, to require.
6. Cotizar = to quote.
7. Por espacio de muchos años = for many years.
8. Viajero (used in South America for the Spanish *viajante*) = traveller.
9. Jefe = head manager.
10. Sección (f.) = department.
11. Saludar = to see, to visit.
12. Un extenso muestrario = a comprehensive collection of patterns.

LETTER 42.

1. Oportunamente = duly, in due course.
2. Agradecer = to thank for.
3. Hacer votos por = to wish for.
4. En el interín = in the meantime.
5. Digno = worthy [su digno representante, Don Enrique = your traveller, Mr. Gregorius; when you are on friendly terms with a Spaniard or South American, he will always call you by your Christian name].
6. Confiar un pedido = to give an order.
7. En lo venidero (or porvenir) = in the future.

LETTER 43.

1. Me veo favorecido con = I am obliged by.
2. Dar las más expresivas gracias = to give warmest thanks, to thank most cordially.
3. Tener á bien = to be good enough.
4. Debido á = owing to.
5. He logrado colocar su pedido = I have succeeded in placing your order.
6. Apuntar = to put down, to note.
7. Así es que = therefore, consequently.
8. El doble de pedido = the copy of order.
9. Lamentar (muy) de veras = to be very [extremely] sorry for, to regret very much.
10. Acontecer = to happen.
11. La cotización = the quotation.
12. Merecer la aprobación = to meet with approval.
13. Celebrar = to be very glad.
14. Corresponsal = correspondent, business friend.
15. Abrigar la confianza = to hope, to trust.
16. Con este motivo = in this hope.

LETTER 44.

1. Ser de conformidad = to be in order.
2. Escrito (n.) = letter.
3. Por más que = although.
4. Contrariar = to upset.
5. Un tanto = a little, somewhat.
6. Nota (f.) = (order) sheet.

LETTER 45.

1. Correspondiente á = relative [relating] to.
2. Embarcar en el vapor = to ship per steamer.
3. En cumplimiento *or* en ejecución completa = in completion [complete execution].
4. Las condiciones convenidas = the terms agreed upon [arranged].
5. Girar á su cargo = to draw upon you.
6. Pagadero = payable.
7. El cambio bancario = the bank rate.
8. Dispensar buena acogida á mi firma = to protect my signature.
9. El agente expedidor (*or* embarcador) = the shipping agent.
10. Como así mismo = also, as well as.
11. La palabra telegráfica = the code word.
12. La repetición = the repeat order.
13. La cuidadosa ejecución = the careful execution.
14. Merecer la entera satisfacción = to meet with entire satisfaction.

LETTER 46.

1. Gerente = manager.
2. Tener por (único) objeto = to (only) purport.
3. Á cargo de = on, upon, against.
4. Cobrar = to collect, to encash.
5. Vencimiento (m.) = maturity, due date.
6. d/v = días vista = days after sight.

LETTER 47.

1. Los documentos de embarque = the shipping documents.
2. Tener el agrado, *Americanism* for tener el gusto.
3. Vencedero = maturing, falling due.
4. Acompañar = to enclose, to send herewith.

5. Tipo (m.) = price, rate.
6. De no ser así = if it should not be so.
7. Á lo sumo = at the utmost.
8. Cablegrama (m.) = cablegram.
9. Dar por sentado = to take for granted.

LETTER 48.

1. Traer = to bring, to carry, here: to enclose.
2. Dejar satisfecho = to satisfy.
3. El alza (f.) progresiva = the continuous rise.
4. La maniobra, *or*, la mano de obra = the workmanship, handiwork.
5. Dable = possible.
6. Á pesar de = in spite of.
7. Ir apuntado = to be noted [stated].
8. Para su gobierno = for your guidance.
9. Esta su casa, viz., the writer's firm [we, us].
10. Activar la ejecución = to hurry on [push on] the execution.

LETTER 49.

1. s/ = sobre, *or* á cargo de = on, upon.
2. Cuyo recibo se servirán acusarnos = receipt of which please acknowledge (and oblige).

LETTER 50.

1. Impedir = to impede, to prevent.
2. Indicar = to indicate, to mention, to state.
3. Conferir = to confer; to give (an order).

LETTER 51.

1. Esperamos de su atención = we should be obliged [thank you].
2. Qué día = which day.
3. Alfombra (f.) = carpet.
4. Urgir = to be urgent; to require, to be in need of.
5. Deseamos saber á que atenernos = we want to know what we are about.
6. Poner = to put; to insert.

LETTER 52.

1. Relativo á=relative, relating to.
2. Poder (m.)=possession.
3. Cumplimiento (m.)=execution.
4. Solicitud (f.)=care.
5. Sacar=to make out.
6. Consulado (m.)=consulate.
7. En la confianza=hoping, trusting.
8. Merecer su satisfacción=to obtain your satisfaction.
9. Complacerse en=to have pleasure in.

LETTER 53.

1. Complimentar=to execute.
2. Á su debido tiempo=in proper time.
3. Irrogar perjuicios=to cause a loss.
4. De no ser=if it were not.
5. En forma alguna=in no wise, on no account.
6. On account of there being some season articles.
7. Encargo especial=special order.
8. Sospechar=to suspect, to surmise.
9. Caso (m.)=necessity.
10. Surtir=to assort.
11. En otras partes=somewhere else.
12. Lo único=the only thing.
13. Terciopelo (m.)=velvet.
14. Utilizar=to use.
15. Adeudar en cuenta=to charge in account.
16. Con esta fecha=under this date, to-day.
17. Ordenar=to instruct, to order.
18. Reembolsar=to reimburse, to remit.

LETTER 54.

1. Salvo (su) cobro (m.)=subject to being paid; under usual reserve.
2. Con señaladas gracias=with best thanks.
3. Inconveniente (m.)=inconvenience.
4. Tardío=belated, delayed, late.
5. Ocasionar=to cause.
6. Aglomeración (f.) temporal=temporary accumulation.
7. Suceder=to happen, to occur.

8. Tocante á=as to.
9. Quedarse con=to keep.
10. Mediante=by means of, with.
11. Rebaja (f.)=allowance, abatement.
12. Devolución (f.)=return(ing), sending back.
13. Inútilmente=unnecessarily.
14. En tal concepto=for this.
15. Á fin de extender=(in order) to make out [extend].

LETTER 55.

1. Perjudicar=to prejudice, to be detrimental.
2. Sin embargo=notwithstanding.
3. Como subsanación (f.)=by way of indemnity [compensation].
4. Derechos (m. pl.)=duty.

LETTER 56.

1. Procurar=to endeavour, to try.
2. Resarcir=to indemnify, to compensate.

LETTER 57.

1. Dejar por cuenta=to leave for account, to leave at disposal.
2. Tra(n)scurrir=to pass, to elapse.
3. Cuando mejor les convenga=at your (earliest) convenience.

LETTER 58.

1. Retraso (m.)=delay.
2. Hecho á [por] mano (f.)=hand-made.
3. Exigir=to require.
4. Plazo (m.)=time.
5. Advertir=to inform, to tell.
6. Por lo demás=moreover.
7. Tener la más íntima [completa] seguridad=to rest fully assured.
8. Adelantar=to push forward; to hurry on; to advance.
9. Así es que=therefore.
10. Apartarse=to desist.
11. Acarrear=to cause.
12. Disgusto (m.)=unpleasantness, inconvenience.
13. De buena venta=easily saleable.

14. Compensar = to compensate for.
15. De todas veras = truly, sincerely.
16. Prórroga (f.) = postponement, extension of time.
17. Vencimiento (m.) = maturity, due-date.
18. Á cuyo efecto = to which end.
19. Abrigar la confianza = to (entertain the) hope.
20. Comprometer = to compromise, to prejudice.

LETTER 59.

1. Cosa de = a question of, about, approximately.
2. Notable = considerable.
3. Dos meses largos = fully two months.
4. En hacer = in making.
5. Bastante = greatly, much.
6. Sobre = besides.
7. Temporada de venta = season for the sale.
8. Guiar = to guide.
9. De lo contrario = otherwise.
10. Dejar de cuenta = to leave at disposal.

LETTER 60.

1. Celebrar = to be glad.
2. Propósito (m.) = intention.
3. Excusamos ponderarle = we need hardly assure [tell] you.
4. En el porvenir = in the future.
5. Por de pronto = for the present.
6. Prorrogar = to postpone.
7. Vencer = to fall due.

LETTER 61.

1. Telas de seda = silk stuffs, silks.
2. Suplemento (m.) = supplementary [repeat] order.
3. Bordado (m.) = embroidery.
4. Suspender = to suspend, to cancel.
5. Existente = in stock.
6. Prevenir = to notify, to inform.
7. Compromiso (m.) = engagement.
8. En particular = especially.

LETTER 62.

1. Ajeno á = foreign to.
2. Apenas = hardly, scarcely.
3. Explanar = to explain, to describe.
4. Peripecias (f. pl.) = incidents, occurrences.
5. Sencillamente = simply.
6. Extravío (m.) de cartas = miscarrying of letters.
7. Por buena fortuna = fortunately.
8. Darse cuenta de = to find out, to become aware of.
9. Cabalmente = fully.
10. Prevenir = to prevent.
11. Habrá de llegar á su poder = must reach you.
12. Hacia mediados = by [towards] the middle.
13. Así pues = therefore.
14. Enojado = vexed.
15. Independiente = independent.

LETTER 63.

1. Sensible = regrettable.
2. No podemos menos de = we cannot help but.
3. Nos cabe la convicción = we are fully convinced.
4. Desatender = to disregard.
5. En un todo = entirely.
6. En atención á = considering, taking into consideration.
7. Aprestar = to dress, to finish.
8. Exprofeso = specially.
9. Apelar = to appeal.
10. Deferencia = friendly spirit.
11. Dejar á nuestra disposición = to leave at our disposal.
12. Equivaler = to be equivalent to, to mean.
13. Infligir = to inflict, to cause.
14. En justo aprecio = fully appreciating.
15. Incumbir = to be attributable.
16. Complacerse en = to have pleasure.
17. Condescendencia (f.) = fairness, good will, favour of meeting someone.
18. De buen grado = gladly.
19. Ocurrencia = opportunity.
20. Al efecto = to this effect [end].
21. Desquitar = to compensate, to do away with.

22. Disgusto (m.)=inconvenience, vexation.
23. Prorrogación *or* prórroga (f.)=postponement, extension of time.
24. Plazo (m.)=time (of payment).
25. De más=in excess.

LETTER 64.

1. De ningún modo=on no account.
2. Por no haber sido cumplidas las órdenes dadas=on account of not having carried out the orders given.
3. Condición expresa=express condition; expressly stipulated.
4. Suprimir=to suspend, to cancel.
5. Poner en obra=to put in hand.

LETTER 65.

1. Destino la presente para=the object of the present is to . . .
2. Cuanto antes posible=as soon as possible.
3. Consignar=to consign, to address.

LETTER 66.

1. Descansar=to repose; descansa (*or* obra) en nuestro poder su grata=your favour is in our possession.
2. Dentro de=within.
3. Cumplimiento (m.)=execution, compliance.
4. Entretanto=meanwhile.

LETTER 67.

1. Trabajar=to work; to deal [trade] in.
2. Bonificación extraordinaria=special allowance.
3. Consumo (m.)=consumption; turn-over.
4. Actual=present.
5. Tener en cuenta=to take into consideration.
6. Compras sucesivas=future purchases.
7. Guardar la preferencia=to give the preference.
8. Competencia (f.)=competing firm, competition.
9. Sostener=to stand.
10. Casa al por mayor=wholesale-house.
11. Precisar=to require.
12. Apoyo (m.)=assistance, aid.
13. Sacrificar=to sacrifice.
14. Utilidad (f.)=profit.

LETTER 68.

1. Hoy por hoy=for the present.
2. Del todo=absolutely.
3. Acceder=to accede, to comply with.
4. Objeto (m.)=matter; request.
5. Profesar=to profess, to have.
6. Repetición regular (f.)=regular repeat.
7. Bienvenido=welcome.
8. Abrazar=to embrace, to comprise.
9. Alcanzar=to attain, to reach.
10. Por lo mismo=therefore.
11. Ni siquiera=not even.
12. Concepto (m.)=importance, item.
13. Á lo menos=at least.
14. Ir en obsequio=to oblige [to be obliging].
15. Totalidad (f.)=total, whole.
16. Forzosamente=necessarily.
17. Tra(n)scurrir=to pass (by), to elapse.
18. Siquiera=at least.
19. Dar lugar (m.) á=to leave room [margin].
20. Beneficio (m.)=profit.
21. Tal vez=perhaps.
22. Relacionarse=to concern, to relate.
23. Especie (f.)=sort, class.
24. En su consecuencia (f.)=consequently.
25. Servir de base=to serve as a basis.
26. Fácilmente=easily.
27. Así pues=therefore.
28. Por de pronto=for the present.
29. No sólo . . . sino que=not only . . . but also.
30. Ayudar=to assist, to help.
31. Punto de salida=starting-point.
32. Pregunta (f.)=question.
33. Hasta entonces=till [until] then.

LETTER 69.

1. Manifestar=to notify.
2. Lo ocurrido=what happened [occurred].
3. Intentar=to intend.
4. Únicamente=only.
5. Disfrutar=to enjoy.

6. Ganancia (f.) = profit.
7. Dado = considering.
8. Cotizar = to quote.
9. Por tratarse del primer negocio = this being the first business transaction.
10. Esperamos de su bondad = we trust to your kindness.
11. Retirar = to withdraw.
12. Proporcionar = to give, to offer.
13. Demostrar = to show, to prove.
14. Esmerado = careful.
15. Monopolio (m.) = exclusive sale, monopoly.
16. Serán de buena venta = will meet with a ready sale.

LETTER 70.

1. Interpretación (f.) = interpretation.
2. Distinto = different.
3. Recargar = to charge.
4. De cuanto precede = of the foregoing.
5. Á pesar de = in spite of.
6. Toda vez que = as, because.
7. La mayor parte = the majority, the greater part [portion].
8. Guantes forrados = lined gloves.
9. Comprender = to comprise, to include.
10. Recargo (m.) = charge.
11. Muestra suelta = single [odd] pattern.
12. Colocar = to place.

LETTER 71.

1. Contratiempo (m.) = disappointment, disagreeable incident.
2. Confiar = to trust, to hope.
3. Retirar = to withdraw.

LETTER 72.

1. Sin nuestro perjuicio = under usual reserve.
2. Acreditar en cuenta = to credit in account.
3. Parecer = to seem, to appear.
4. Esperamos que vean = we trust you will look into.
5. Robajar = to reduce.
6. Suprimir = to cancel, to suspend.

LETTER 73.

1. Endoso (m.) = endorsement, here : bill. (Moscardó bought a bill on London, which was made out to their order by the bank, and they endorsed it in Smith & Bolton's favour.)
2. Por (lo) tanto = therefore.
3. Con abono á cuenta nueva = crediting to new account.

LETTER 74.

1. Su endoso (m.) = your endorsement, that is "your bill (draft) endorsed."
2. Por balance (or saldo) = in settlement.
3. Insistencia (f.) = persisting, insisting.
4. Tener reparo = to have objection.
5. (Com)probar = to prove.
6. Vida (f.) = life.
7. Juicio (m.) = judgment.
8. Proponer = to propose.
9. Opinar = to consider, to opine.
10. Apropiado, -a = appropriate.
11. Prevenir = to inform.
12. Á todo evento = at all events.
13. Efectivo, -a = real, actual.
14. Conforme = as.

LETTER 75.

1. Aguardar = to await.
2. Según convenido = as arranged.
3. Por otra parte = on the other hand.
4. Pasar orden = to give instructions.
5. Disponerse á = to be about to.
6. Beneficios = advantages.
7. Debitar = to charge.
8. Embalaje (m.) = packing.
9. Hule (m.) = canvas, packing-cloth, oil cloth.
10. Costar = to cost.
11. Asegurar = to insure.
12. Por ambos conceptos = for both items.
13. Además = besides.
14. Gastos de correo = postage.

LETTER 76.

1. Falta de = in the absence.
2. Sin demora = without delay.
3. Obligar = to oblige, to be obliging.
4. Atraer = to attract.
5. Personal objective !
6. Expedición (f.) = forwarding.
7. Prescribir = to order ; to stipulate.
8. Gastos de seguro = insurance expenses.
9. Órdenes contrarias = contrary instructions.
10. Sentimos = we are sorry.
11. Tomamos empero nota, *instead of the usual* pero tomamos nota
= however [but] we take note.
12. Envío postal = postal parcel [sending].
13. Va de suyo = it goes without saying, of course.
14. Riesgo (m.) = risk.
15. Justo = right.
16. Prueba (f.) = proof.
17. Deferencia (f.) = good will.
18. Reparar = to object ; to hesitate.
19. Por último = lastly, finally.
20. Siguen á sus órdenes = always at your service.

LETTER 77.

1. Prescrito = prescribed ; stipulated.
2. Sostener = to maintain.
3. Reclamación (f.) = claim.

LETTER 78.

1. Terminar = to finish, to settle.
2. Acceder = to consent.
3. Objeto (m.) = importe = amount.
4. En efecto = indeed, really, in fact.
5. Cerrar = to close.
6. Casi = almost.
7. Constituir = to constitute.

LETTER 79.

1. Existencia (f.) = stock.
2. Paralización (f.) = stagnation.

3. Á últimos de = end of.
4. Determinación (f.) = decision.
5. Comercio = commerce, trade, commercial life.
6. Aconsejar = to advise.
7. Prudencia (f.) = caution.
8. Recompensar = to recompense, to compensate.

LETTER 80.

1. De igual fecha = of even [same] date.
2. Despachar, expedir = to forward, to send off.
3. Detener = to stop, to detain.

LETTER 82.

1. Decir = to tell.
2. Siendo enemigo de hacer reclamaciones = not being a friend of claims.
3. Tener en consideración = to take into consideration.
4. Aplazamiento (m.) = extension of time, postponement.
5. Extender = to make out, to issue.
6. Cuando gusten = at your convenience.
7. Tal como corresponde = duly.

LETTER 83.

1. Tardar = to delay.
2. Por eso solo = for this reason only.
3. Los demás géneros = the remaining [other] goods.
4. Al recibir la presente = upon receipt of the present.

LETTER 84.

1. Tenemos presente = we have before us.
2. Or : salvo su examen = with usual reserve.
3. Llegada (f.) = arrival.
4. Disgustar = to vex.
5. Cambiar = to change.
6. Enmendarse = to mend, to better.
7. No tenemos más remedio que = we have no other remedy [expedient] but.
8. Ofrecimiento (m.) = offer.

9. Lo ocurrido = what occurred.
10. Salimos ahora con que no nos mandan los mitones = we now experience [find] that you do not send us the mittens.
11. Viajante = traveller.
12. Marchar = to leave.
13. Recorrer = to pass through, to visit.
14. Perjuicio (m.) = disadvantage, loss.
15. Falta (f.) = fault.
16. Sino que = but (also).
17. Nuevamente = afresh, again.
18. Póliza (f.) = insurance policy.
19. Unido = united, together.
20. Hacerse cargo de = to take into account.
21. Procurar = to endeavour.
22. Complacer = to please, to oblige.

LETTER 85.

1. Harto (adverb) = sufficiently, enough.
2. Encarecer = to assure.
3. Sucederse = to succeed, to follow each other [one another]; suceder = to happen.
4. Atribuir = to attribute.
5. En el más mínimo concepto = in the least.
6. Esto de = as to.
7. Atrasar = to delay.
8. Negligencia (f.) = negligence, neglect.
9. Quedar á cuestras = to be left on one's shoulders.
10. Lo propio = the same.
11. De este comercio = of this town.
12. Semejante = similar, such.
13. Imponerse = to be imposed [to occur].
14. Hay que ver = it must be seen.
15. Quitarse de delante alguna cosa = to remove (obstacles).
16. Cuanto antes = as soon as possible, soonest possible.
17. Sigue activándose = . . . is being hurried on.
18. En un par de días = in a couple [few] days.
19. Suprimir = to cancel.
20. Aludir = to allude; to mention.
21. Por lo demás = as for the rest.
22. Nos cabe la convicción = we are convinced.

23. Esmero (m.) = care.
24. No ha de faltarnos = will not be wanting.
25. Éxito (m.) = success.
26. Recobrar = to recover, to win back.

LETTER 86.

1. Propósito (m.) = intention.
2. Abrigar = to entertain.
3. Cumplir = to fulfil.
4. Aficionado = lover.
5. Variar de casas = to change houses.
6. Con aviso de conformidad = under advice.

LETTER 87.

1. Importar = to amount to.
2. Salvo su cobro [cobro = encashment] = under usual reserve.

LETTER 88.

1. Extrañar = to be surprised.
2. Cuando = whilst.
3. Sin embargo de = in spite of.
4. *Supplement*: días.
5. Tra(n)scurrir = to elapse.
6. á qué atenernos = . . . what we are about.
7. viz., surprised.
8. Estamos á la hora presente sin saber = at present we do not (even) know.
9. Seguir = to continue to be.
10. Franqueza (f.) = frankness.
11. Propio = proper, characteristic.
12. Ocurrir = to happen, to occur.
13. Temporada (f.) = season.
14. Regularidad (f.) = regularity, punctuality.
15. Llamar la atención = to attract notice; to surprise.
16. Esperar = to await.
17. Franco, -a = frank.

LETTER 89.

1. Cruzar = to cross.
2. Llevar = to carry, to bring.
3. Cumplimiento (m.) = execution; completion.

4. Embarcar = to ship.
5. Acreditar = to show ; to testify.
6. Referente = respective.
7. Agente = (forwarding) agent.
8. Puesto que = because, as.
9. Compuesto = composed.
10. Á estas horas = now.
11. Destino (m.) = destination.
12. Distar = to be distant.
13. Trayecto (m.) = crossing, passage.
14. Allí = there.
15. Verificarse = to take place, to be effected.
16. *Suplement* : mes.
17. Nos cabe la confianza = we trust, we are sure.
18. Tardar en = to be long.
19. Supuesto que = provided that.
20. Despacho (m.) = forwarding.
21. De todas veras = truly, sincerely.
22. Muy á pesar nuestro = much to our regret.
23. Tropezar con = to encounter.
24. Sobrellevar = to surmount.
25. Propósito (m.) = intention.
26. Desquite (m.) = compensation.
27. Entrante = coming.
28. Lo arriba expuesto = the above explanations.
29. Guardar = to continue to bestow.

LETTER 90.

1. Estado (m.) = statement.
2. Desprenderse = to see.
3. Balancear = to balance.
4. Surtir = to give, to leave.
5. Sobrante (m.) = surplus.
6. Pasar = to carry forward.
7. Debe (m.) = debit.
8. Ser debido á = to be owing to.
9. Endoso (m.) = endorsement.
10. En evitación de = to avoid.
11. Responder de = to be responsible for.
12. Antedicho, -a = (afore)said.

LETTER 91.

1. Arrojar = to show.
2. Olvido (m.) = oversight, mistake.
3. Negociación (f.) = negotiation.
4. Escrito = written.
5. Encargo (m.) = order.
6. Mazo (m.) = bundle, piece.
7. Puntillas (f. pl.) = laces.
8. Estampado al final = stated below.
9. Entenderse = to be understood.
10. Responder á = to correspond.
11. Mucho estimaré = I shall be obliged.
12. Complacer = to oblige, to [do a] favour.
13. Formar una caja = to make up a case.
14. Según costumbre = as usual.
15. Pasado mañana = the day after to-morrow.

LETTER 92.

1. Sobre el particular = on the subject.
2. En el interín = in the meantime.
3. Dispensar = to excuse.
4. Celebrar = to be glad.
5. Dispensar = to give, to bestow.

LETTER 93.

1. Molestar = to trouble.
2. Amabilidad (f.) = kindness.
3. Anulación (f.) = cancel.
4. Culpa (f.) = fault.
5. Urgencia (f.) = urgency.
6. Nota de pedido = order.

LETTER 94.

1. Comentario (m.) = explanation.
2. Sucintamente = briefly.
3. Por muchísima satisfacción que tuvieramos = however great our satisfaction would be.
4. Parte (m.) = communication, telegram.
5. Llevar prisa (f.) = to be urgent.

6. Terminado (m.) = finish.
7. Empezar = to begin, to commence.
8. Casi = almost.
9. Importar = to be anxious.
10. Consentir = to approve of.
11. Devolución (f.) = return(ing).
12. Cuanto queda pendiente de entrega = what still remains to be delivered.
13. Tal como quisieramos = as we should like.
14. En justo aprecio = in consideration, fully appreciating.
15. Lo acontecido = what happened; occurrence.

LETTER 96.

1. De nuestro lado = on our part.
2. Mas como quiera que = but as.
3. Parar = to stop.
4. Descansar [confiar] en = to rely upon.
5. Esmero (m.) = care.
6. Reunir = to get together.
7. Á cabo de = after.
8. Librar = to deliver.

LETTER 97.

1. Estrecho = narrow.
2. Mientras que = whilst.
3. Precisamente = precisely, exactly.
4. Tener lugar = to take place.
5. Ya que = because, as, since.
6. Por ahí = there.
7. Sufrir dificultades = to encounter difficulties.
8. Salir = to come out.
9. Juicio (m.) = judgment.
10. Formalidad (f.) = fairness.
11. Quedarse con = to keep.
12. Matiz (m.) = shade, colour.
13. Proporcionar = to give, to indicate.
14. En su concepto = in your opinion.
15. Volver á suplicar = to ask again.
16. Lo restante = the remainder.

LETTER 98.

1. En la actualidad = at present.
2. Crisis monetaria = monetary crisis.
3. Reanimarse = to become brisk.
4. Procurar = to try, to endeavour.
5. Á todo trance = at any price, cost what it may.
6. Gestionar = to effect.
7. Respetar = to respect.
8. Restar = to remain.
9. Más adelante = later on.
10. Valer la pena = to be worth while.
11. Paquetito (m.) = small parcel.
12. Admitir = to take over.

LETTER 99.

1. Concerniente á = concerning.
2. En lo referente á = with reference to.
3. Siendo de esperar = trusting, hoping.
4. Mejora (f.) = improvement.
5. Resucitar á nueva vida = to bring to new life, to revive.
6. Contrarrestar = to check.
7. Reino vecino = neighbouring kingdom, viz., Portugal.
8. Dar camino á = to settle.
9. Satisfacer = to pay.

LETTER 100.

1. Intacto = intact, untouched.
2. Hacer comentarios = to enter into details.
3. Limitar = to confine.
4. Significar = to notify, to inform.
5. Descuidar = to neglect.
6. Rechazar = to refuse.
7. Resultar = to come out.
8. Evasiva (viz., contestación evasiva) = an evasive answer.
9. Ascender = to amount.
10. Hacer observar = to remark, to point out.
11. Partida (f.) = classification.
12. Arancel (m.) = custom-tariff.
13. *Supplement*: partida.

14. Alegrarse = to be glad.
15. Quebranto (m.) = loss, prejudice.
16. Estar sin venta = to be unsold.

LETTER 101.

1. Esfuerzo (m.) = effort.
2. Ayudar = to assist.
3. Acaso = perhaps.
4. Librarse = to get rid of.
5. Carecer de = to be deprived of, to be without.
6. Aguardar = to await.

LETTER 102.

1. En virtud de = in consequence of.
2. Comprender = to contain, to comprise.
3. Con más = adding.
4. Endoso (m.) = (endorsed) bill.
5. Cargo de = on.
6. Á la vista = at sight.
7. En junto = together.
8. Hasta la fecha = up to date.
9. Juzgar conveniente = to think best.
10. Con ventaja (f.) = advantageously.
11. Se lo hice comprender = I gave him to understand.
12. Escrito (m.) = letter.

LETTER 103.

1. Ocasión (f.) = opportunity.
2. Tomador = taker; buyer.
3. Real vellón (*an old Spanish coin*) = 25 céntimos de peseta (vs. = vellones).
4. Partida (f.) = lot; parcel.
5. Con portes pagados = carriage paid.
6. Sobre el particular = on the subject.

LETTER 104.

1. Colocación (f.) = sale; placing.
2. Entender = to understand.
3. Equivaler = to be equivalent.

4. Gastos de aduana = custom-house expenses, duty.
5. Aclarar = to enlighten; to give an explanation.
6. Dedicar = to dedicate, to devote, to bestow.

LETTER 106.

1. Con tal que = provided that, if.
2. En atención á lo sucedido = taking into consideration what happened.
3. Mitigar = to mitigate.
4. Confrontar = to compare.
5. Cifra (f.) = figure.
6. Á más de = besides, adding.
7. Al objeto de = in order to.
8. Conducción (f.) = conveyance, transport.
9. Diferir = to differ.
10. Hacerse cargo = to consider.
11. Pasar de = to exceed.

LETTER 108.

1. No hay más remedio = there is no other way [remedy]
2. Acomodarse = to conform.
3. Infligir = to inflict.
4. Consabido = in question.
5. En desquite = in settlement.
6. Letra (f.) = draft, bill.
7. Dispensar buena acogida = to protect a bill [draft].

LETTER 109.

1. Prevenir = to advise.
2. Anterior = previous.
3. Recoger = to withdraw.

LETTER 110.

1. Por ningún concepto = under no consideration [on no account].
2. Dentro de = within.
3. Ser de difícil salida (*or* venta) = to be difficult to sell.

LETTER 112.

1. Sucesivamente = in succession.
2. Demorar = to delay.
3. Descuido (m.) = neglect.
4. Inexplicable = unaccountable.
5. Siendo de esperar = hoping.
6. Disimular = to excuse.
7. De todo punto = absolutely.

LETTER 113.

1. De saber = if I had known.
2. Á los 15 ó 20 días = within two or three weeks.
3. Reportar beneficios = to be profitable.
4. Surtido = assorted.
5. Bonificación de consumo = allowance on the turnover.
6. Patrón (m.) = pattern, design.

LETTER 115.

1. Tarjeta (postal) (f.) = post card.
2. Quedar sin efecto = to remain unexecuted, to be cancelled.
3. Muestrita (f.) = small pattern.
4. Para nuestro régimen = for our guidance.
5. Por fuerza = compelled by necessity.
6. Apresurar = to hurry on.
7. Complimentar = to complete.
8. Llegar á su extremo límite = to reach the highest limit.
9. De todo punto imposible = absolutely impossible.
10. Otorgar = to grant.

LETTER 116.

1. Por anticipado = beforehand, in anticipation.
2. Los millares de cigarros = the few thousands of cigars.
3. It is not certain whether J. Somerville & Co. have any cigars still left or not, hence the subjunctive mood.
4. Les estimaré = I would thank you.
5. El lote = the parcel, the lot.
6. Relacionar = to put into relations.

LETTER 117.

1. Volver á ordenar = to again instruct [ask for].
2. Individuo = individual, person.
3. De buena fé = with honesty.
4. Requisito (m.) = requirement; document requisite.
5. Devolución (f.) = return, handing [giving] back.
6. Ámplio, -a = ample, extensive.

LETTER 118.

1. Con acompañamiento de = together with.
2. Por fin = at last.
3. Amenazar = to threaten.
4. Arrancar = to wring from, to take away.
5. Á más de = besides.
6. Cuenta-venta (f.) = account-sales.
7. Realizar = to sell.
8. Á la vez = at the same time.
9. Por si = in case, if.
10. Malvado, -a = bad, treacherous.
11. Dar (la) gana = to feel in a humour, to be inclined.
12. Factura simulada = proforma invoice.
13. Escatimar = to haggle about.
14. Sufrir perjuicio = to suffer loss.

LETTER 119.

1. Or . . . que les abono [acredito] en cuenta.
2. Por esta región = around here; el ciclón = very strong wind, cyclone.
3. Lluvia (f.) = rain.
4. Ablandar = to soften.
5. Elaborar = to work.
6. Arder = to burn.
7. Vitola (f.) = length and size (speaking of cigars).
8. L'Entrepôt Royal (*French*) = the Royal Custom House; Amberes = Antwerp.
9. Picadura (f.) = fine cut tobacco.
10. Hebra (f.) = thread; capa (f.) = wrapper.
[Cigarrito de picadura hebra y capa (de) tabaco = cigarette with tobacco leaf wrapper].
11. Adeudar [cargar] en cuenta de consignación = to debit to consignment $\frac{a}{\%}$.

12. Seco, -a = dry.
13. Estar en buena sazón = to be well seasoned.
14. Quemar = to burn.
15. Algún tanto por ciento = some per cent.
16. Realización (f.) = sale.
17. Resolver = to resolve, to settle.
18. Con rapidez = quickly

LETTER 120.

1. Or . . . á cuyos señores he ordenado = whom [which gentle-men] I instructed. (Personal objective case!)
2. Anotar á consignación = to book [pass] to consignment account.
3. Muy mucho (*seldom*) = muchísimo.
4. Contrariedad (f.) = obstacle, difficulty.
5. Invencible = unsurmountable.
6. Privar = to deprive, to impede.
7. Temporal (m.) = storm; temporal de agua = stormy wet weather.
8. Secarse = to get dry, to dry up.
9. Vega (f.) = tobacco plantation (in Cuba); acreditado, -a = reputed, famous.
10. La Vuelta Abajo, province in the South of the Island of Cuba, noted for the best tobacco.
11. Entrefuerte = medium.
12. Gustar = to be liked.
13. En conjunto = on the whole, altogether.
14. Realizarse pronto = to sell quickly.

LETTER 122.

1. Pago al contado = cash-payment.
2. Tener en cuenta = to consider.
3. Á corta vista = at short sight.
4. Giro (m.) = draft.
5. Elevado = high.
6. Aplicar = to apply.
7. Hacer fondos = to send [make] a remittance.

LETTER 123.

1. Pormenores (m. pl.) = details.
2. Libranza (f.) = draft, bill.
3. Reponer los fondos = to send a remittance.
4. Día (m.) de emisión = day of issue.

LETTER 124.

1. Paso á suplicarles = I herewith beg you to . . .
2. Por motivo de = on account of.
3. Mejorar = to improve.

LETTER 125.

1. Del (mes) que actua = of the current month, inst.
2. Hacer efectivo = to pay, to cover.
3. Á lo más tardar = (at the) latest.
4. Prórroga (f.) = postponement; adjournment.

LETTER 126.

1. Hasta estas horas = up to now.
2. Atreverse á recordar = to take the liberty of reminding.
3. Asiento (m.) = item.

LETTER 127.

1. Rebajar = to deduct.
2. Plazo acostumbrado = usual time.
3. En contra = on the other hand.
4. Reintegro (m.) = payment (in full).

LETTER 128.

1. Deducción hecha de = deducting.
2. Hallarse al descubierto = to be behindhand in payment.
3. Por lo tanto = therefore.

LETTER 129.

1. Con señaladas [expresivas, sentidas] gracias = with many thanks.
2. Tener presente = to bear in mind.
3. Con el propósito de = in order to.

LETTER 130.

1. Una (letra) primera de cambio = a first of exchange.
2. Á 30 días fecha = at 30 days' date.
3. (Á) cargo de = on, upon, against.
4. Muestrario (m.) = pattern card [collection].
5. En contra á = contrary to.

LETTER 131.

1. Equivocadamente = by mistake.
2. Pasar = to exceed.
3. Límite (m.) en descubierto = limit of open credit.
4. Sensible = regrettable.
5. Subida (f.) = rise.
6. Incumbir = to attribute, to lay on.
7. Prescindir = to refrain, to abstain.

LETTER 132.

1. Cerrar = to close.
2. Salidar = to balance, to pay off.
3. Anticipadamente = in advance.
4. *Supplement*: carta.
5. Cobrar = to collect, to (en)cash.
6. Cantidad (f.) = sum.

LETTER 133.

1. En cumplimiento de su atta. = In compliance with your favour.
2. Cerrar = to close.
3. Para el buen orden = for regularity's [order's] sake.

LETTER 134.

1. Época (f.) = time.
2. Al cambio que esté en esta plaza el día del vencimiento (*or*: al cambio del día del vencimiento) = at the exchange quoted in Valencia on the day of maturity of the bill.
3. Á su orden = to your order.

LETTER 135.

1. Ó ó(bien) = either . . . or.
2. Originar = to cause, to occasion.
3. Al cambio sentado por el primer endoso = at exchange as per first endorsement.
4. Incluir = to include.
5. Disponer = to draw, to value upon.
6. Desde luego = at once.

LETTER 136.

1. Á su paso por esta = when passing through this town.
2. Todo lo que Vds. tengan listo = all goods which you may have ready.
3. *Or* . . . obra [descansa] en mi poder.

LETTER 137.

1. Complimentar = to execute.
2. No nos cabe duda = we have no doubt.
3. Á estas horas = by now.
4. En cuanto atañe á = as to, as regards.
5. Al cabo de = at the end [expiration] of.
6. Trimestre (m.) = quarter, three months.
7. Satisfacer = to settle.
8. Aceptación (f.) = acceptance.

LETTER 138.

1. Primeramente = before all.
2. Paralización (f.) = stagnation.
3. Huelga (f.) = strike.
4. Contra mi voluntad = against my will [wishes].
5. Contar con la seguridad = to rely.
6. Atender = to meet, to redeem.

LETTER 139.

1. Quedar impuesto [enterado, informado] del contenido de una carta = to take note of a letter.
2. En su virtud = in consequence (of which).
3. Á continuación = below, hereunder.
4. Con este motivo = in this hope.

LETTER 140.

1. Reponer (fondos) = to remit, to pay.
2. Estar al cuidado = to endeavour.

LETTER 141.

1. Lastimoso = regrettable.
2. Valores extrangeros = foreign stocks; bills, &c., on foreign countries.

3. Actividad (f.)=development, activity.
4. Dejar entrever=to leave to foresee [anticipate].
5. Hemos de merecer de Vds.=we should be obliged [thank you].
6. Nuestra ya bastante vencida factura=our much overdue invoice.
7. Añadir=to add.
8. Como consta=as can be seen.
9. Más allá=further.

LETTER 142.

1. Olvidarse=to forget.
2. Plazo traspasado [transcurrido]=time exceeded.
3. Á razón del 5%=at the rate of 5%.

LETTER 143.

1. Por intermedio [conducto, mediación] de=through (the medium of).
2. La nota de venta=copy of order.
3. Demasía (f.)=excess, surplus.
4. Salida (f.)=sale.
5. Dificultoso, -a=difficult.
6. En tal virtud=in consequence of this.
7. The London & River Plate Bank.
8. Liquidación (f.)=settlement of account.

LETTER 144.

1. Protesta (f.) or protesto (m.)=act of protest.
2. Librado (m.)=drawee.
3. Negarse á=to refuse.
4. m/n=moneda nacional.

LETTER 145.

1. Tienda (f.)=shop.
2. Mercería (f.)=haberdashery.
3. Ramo (m.)=branch, line of business.
4. Desarrollo (m.)=turnover, carrying on.
5. Indistintamente=without distinction.
6. Casa mayorista (Americanism=) casa al por mayor=wholesale house.
7. Remate (m.)=public sale, auction.

8. Descontar=to discount, to pay under discount.
9. Á instancias de=at the request of.
10. Tenedor (m.)=holder.
11. Responsabilizarse (Americanism=) hacerse responsable = to take the responsibility.
12. Producirse=to arise.

LETTER 146.

1. Por consiguiente=consequently, therefore.
2. Recurrir á su obsequio=to apply to you.
3. Proceder (m.)=mode of dealing.
4. Determinar=to fix.
5. Gracias anticipadas=thanks beforehand.
6. Guardar secreto=to use discreetly, to keep secret.

LETTER 147.

1. Gozar de=to enjoy.
2. Á nuestro juicio=in our opinion.
3. Atender á compromisos=to fulfil engagements.
4. Propietario=owner.
5. Económico=economical, saving, thrifty.
6. Para su gobierno=for your guidance.

LETTER 148.

1. Apresurarse á=to hasten to.
2. Se nos dice=we are told.
3. Aplazar los pagos=to delay payments.

LETTER 150.

1. Concepto (m.)=opinion, judgment.
2. Un muy celoso defensor=an eager defender.
3. *Suplement*: señores, viz., the houses he represents.
4. Obtener=to obtain.
5. Llevar desempeñando=to hold; to look after.
6. Honradez (f.)=honesty.
7. Ganar=to gain.
8. Tener bastantes simpatías=to be well liked.
9. Optar=to decide.
10. Eficazmente=warmly.

LETTER 151.

1. Tener el sentimiento = to regret.
2. Verse en la precisión = to be obliged.
3. Con esta misma fecha = to-day.
4. Juzgado (m.) = tribunal, court.
5. Desproporción (f.) = disproportion.
6. Desequilibrio (m.) = loss of balance.
7. Elementos (m. pl.) = means, funds.
8. Medio (m.) = way, means.
9. Solventar = to solve.
10. Asistencia (f.) = attendance; presence.
11. Junta (f.) de acreedores = meeting of creditors.
12. Con toda la actividad posible = without loss of time.
13. Estimar conveniente = to think proper.
14. En beneficio = for the benefit [interest].

LETTER 152.

1. Acreedor quirografario = book-creditor.
2. Comprobar = to examine.
3. Avistarse con = to see; to discuss, to have an interview.
4. Acreedor escriturario (see note 1) = book creditor.
5. Explorar = to make [find] out.
6. Recoger = to redeem, to meet.
7. Vencimiento (m.) = maturity; bill overdue.
8. Formalizar = to make up.
9. Datos (m. pl.) = details.
10. Sacar = to extract.
11. Adicionar = to add.
12. Gastos generales (m. pl.) = general expenses.
13. Comisión (f.) = committee.
14. Géneros de novedad y fantasía = novelties and fancy articles.
15. Ser de rigor = to be indispensable, to be imperatively necessary.
16. Con mayor motivo = all the more so.
17. Formar exacto concepto = to arrive at the exact figure.
18. Concienzudo = conscientious, careful.
19. Déficit (a French loan-word) = deficiency, deficit.
20. Una vez en posesión = as soon as we were in possession.
21. Celebrar una entrevista = to hold a meeting.
22. Gestiones (f. pl.) = efforts.
23. Al contado = (for) cash, in ready money.

24. Llevar(se) á cabo = to achieve, to accomplish, to bring about.
25. Por unanimidad (f.) = unanimously.
26. Réstanos = nos resta.

LETTER 153.

1. Adjunta (f.) = enclosure.
2. Abogado = lawyer.
3. Siempre que = provided (that).
4. Trátase = se trata.
5. Cien francos y pico = 100 francs and a few centimes.
6. Ser del mejor augurio = to be of the best omen.
7. Consagrar = to devote.

LETTER 154.

1. Pliego (m.) = cover (of a letter); enclosure.
2. Tener confianza en = to place confidence in.
3. Cobro (m.) = collection, encashment.
4. Tratar de = to try, to endeavour.

LETTER 155.

1. Cerca de Vd. = to you.
2. Recomendar á sus finas atenciones = to recommend to your special attention.
3. Dador = bearer, holder.
4. Jefe = head, principal.
5. Vía (f.) de salida = outlet, market.
6. Cantidad (f.) = sum.
7. Girar = to draw, to value.
8. De antemano = beforehand.
9. Cualquiera otra ocasión = any other opportunity.
10. Franqueza (f.) = liberty, freedom; con igual franqueza = without reserve.

LETTER 157.

1. Venta (f.) en comisión = sale on commission.
2. Faltar = to be missing [wanting], to require.
3. Surtido (m.) = assortment.
4. Alfombra (f.) = carpet.

LETTER 158.

1. Inmediato =neighbouring.
2. Por de pronto =for the present.
3. Instituir una agencia =to establish an agency.
4. No obstante =notwithstanding.

LETTER 159.

1. Me he enterado á fondo de =I got thoroughly acquainted with.
2. Todos los trabajos cotidianos de escritorio =all daily office-work.
3. Teneduría de libros por partida sencilla y doble =book-keeping by single and double entry.
4. Á más del inglés =besides English.
5. Mi salida de esta =my departure from here.
6. Dado un compromiso =on account of an engagement.
7. Hasta entonces =till then.
8. Mi ida á esa =my going thither =my arrival at your place.
9. Con alguna antelación =somewhat earlier.

LETTER 160.

1. Fallecimiento (m.) =death.
2. Señora =wife.
3. Dar el pésame (m.) =to condole.
4. Hacer votos (m. pl.) =to wish; to trust.
5. Consuelo supremo =heavenly consolation.
6. Hondo =deep.
7. Luto (m.) =mourning.

3.—QUESTIONS FOR CONVERSATIONAL EXERCISES.

LETTER 18.

1. ¿ Se refiere Vd. á alguna carta ? 2. ¿ Con qué cartas se cruzó mi escrito ? 3. ¿ Qué contenía la primera carta ? 4. ¿ Se conformará Vd. á mis instrucciones ? 5. ¿ Cuándo hará Vd. la expedición de los géneros pendientes ? 6. ¿ Qué es lo que ha atrasado la ejecución ? 7. ¿ Ha tomado Vd. nota de lo que se refiere á los muestrarios ? 8. ¿ Qué hará Vd. ? 9. ¿ Dónde se encuentra su viajante ? 10. ¿ Cuándo llegará el viajante á Málaga ? 11. ¿ Espera Vd. un buen resultado de su viaje ? 12. ¿ Qué instrucciones ha dado Vd. á su viajante ? 13. ¿ Qué esperanza abriga Vd. con respecto á los nuevos muestrarios ? 14. ¿ Ha examinado Vd. la reclamación de los Srs. Flores y Cia. ? 15. ¿ Es justo su reclamo ? 16. ¿ Qué documento me envía Vd. para ellos ? 17. ¿ Qué muestras debo yo devolverle ? 18. ¿ Cuándo me mandó Vd. dichas muestras ? 19. ¿ Por qué ? 20. ¿ No tiene el fabricante más muestras de este artículo ? 21. ¿ Qué documentos me envía Vd. para los Srs. Gutierrez é Hijos ? 22. ¿ Qué debo yo hacer con dichos documentos ? 23. ¿ Es completa la ejecución de su pedido ? 24. ¿ Qué hará Vd. con dichos números ? 25. ¿ Ha tomado Vd. buena nota de los demás particulares de mis cartas ? 26. ¿ Es aceptable la oferta de los Srs. Pardo por los géneros dejados de cuenta por los Srs. Pelayo ? 27. ¿ Por qué no es aceptable ? 28. ¿ En qué caso aceptaría Vd. la oferta hecha ? 29. ¿ Qué debo yo hacer antes de vender definitivamente ?

LETTER 19.

1. ¿ Qué carta y documentos han llegado á su poder ? 2. ¿ Qué ha hecho Vd. con dichos documentos ? 3. ¿ Qué importe pagó Vd. á los Srs. Flores y Cia. ? 4. ¿ Qué le parece de la oferta hecha por los Srs. Pardo por los géneros dejados de cuenta ? 5. ¿ Por qué me ha sometido Vd. esa oferta tan ridícula ? 6. ¿ Ha ofrecido Vd. dichos géneros á otros comerciantes ? 7. ¿ Tenían interés ? 8. ¿ Por qué no ? 9. ¿ Qué se propone hacer ? 10. ¿ Estaría Vd. contento de obtener una oferta mejor ? 11. ¿ Me ha remitido Vd. las muestras pedidas del fabricante 47/ ? 12. ¿ Qué me agradecen los Srs. Gutierrez é Hijos ? 13. ¿ Qué muestras ha recibido el representante de la casa Lind ? 14. ¿ Qué está haciendo dicho representante ? 15. ¿ Ha tenido Vd. aviso de que dicho representante ya había recibido sus nuevos muestrarios ? 16. ¿ Qué favor ha pedido Vd. á los clientes ? 17. ¿ Han prometido los clientes complacer á Vd. ? 18. ¿ Tiene Vd. confianza en su promesa ? 19. ¿ Por qué no ? 20. ¿ Qué me recomienda Vd. que haga ? 21. ¿ Por qué ? 22. ¿ Qué muestrarios me pide Vd. ?

23. ¿ En qué caso desearía Vd. recibir estos muestrarios enseguida ?
 24. ¿ Cuánto tiempo necesitaría Vd. para presentar el muestrario á su clientela ?
 25. ¿ Qué podría Vd. hacer después de haber presentado el muestrario á sus clientes ?

LETTER 20.

1. ¿ Qué ha recibido Vd. ? 2. ¿ Me agradece Vd. el envío de las muestras 47 ? 3. ¿ Qué suma me ha abonado Vd. ? 4. ¿ He seguido yo las instrucciones de Vd. en cuanto al pago de este importe ? 5. ¿ Qué instrucciones ha dado Vd. á su viajante ? 6. ¿ Cuándo llegará á Málaga ? 7. ¿ Por qué ? 8. ¿ Qué documentos me envía Vd. para el Sr. Juan Bernadez ? 9. ¿ Qué debo yo hacer con dichos documentos ? 10. ¿ Por qué ha suprimido Vd. algunos números ? 11. ¿ Considera Vd. completa la ejecución ? 12. ¿ Qué muestrario va adjunto á este envío ? 13. ¿ Me envía Vd. alguna lista de los precios ? 14. ¿ Qué espera Vd. ? 15. ¿ Cuáles son los precios actuales del Núm. 2041 ? 16. ¿ Cuánto cuestan los mitones 1013 ? 17. ¿ Qué instrucciones me da Vd. ? 18. ¿ Qué me pide Vd. para poder ejecutar el pedido de los Srs. Moreno y Sobrinos ? 19. ¿ Por qué ? 20. ¿ Por quién fué pedido este artículo ? 21. ¿ Cuánto cuestan los mitones pedidos en cajitas de 2 docenas ? 22. ¿ Qué debo yo hacer con los géneros en depósito ? 23. ¿ Por qué ? 24. ¿ Qué pormenores me pide Vd. ? 25. ¿ Cuándo necesitará Vd. estos detalles ? 26. ¿ Por qué ?

LETTER 21.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿ Ha enterado Vd. al Sr. Lerdo de los precios de los mitones ? 3. ¿ Qué le dijo Vd. cuando él pidió el artículo ? 4. ¿ Está de acuerdo con el aumento ? 5. ¿ Qué pide el Sr. Lerdo ? 6. ¿ Por qué ? 7. ¿ Qué demostraban los viajeros de otras casas ? 8. ¿ Qué me recomienda Vd. que haga ? 9. ¿ Me enviarán los Srs. Moreno y Sobrinos el mitón Núm. 1577½ ? 10. ¿ Por qué no ? 11. ¿ Á qué colección pertenece este mitón ? 12. ¿ Quién es el representante de los Srs. Melton Brothers ? 13. ¿ Tenían los Srs. Moreno la intención de pedir el artículo al Sr. Guzman ? 14. ¿ Piensa Vd. que el Sr. Watson podrá encontrar el artículo ? 15. ¿ Qué me recomienda Vd. que haga ? 16. ¿ Por qué ? 17. ¿ Me envía Vd. otro pedido de dichos señores ? 18. ¿ Ha aceptado el Sr. Bola el precio de 2s. 1d. para los mitones ? 19. ¿ Bajo qué razón está girando la casa Bola ? 20. ¿ Me ha avisado el

Sr. Bola del cambio de la razón ? 21. ¿ Me manda Vd. algún pedido del Sr. Velar ? 22. ¿ Es urgente la entrega ? 23. ¿ Qué géneros desea recibir enseguida ? 24. ¿ Cuánto me ha abonado Vd. por los géneros dejados de cuenta por los Srs. Pelayo ? 25. ¿ Por qué se resistía Vd. á vender estos géneros ? 26. ¿ Por qué se ha decidido Vd. á vender estos géneros á un precio tan bajo, sin pedir antes mi conformidad ? 27. ¿ Qué hubiera sucedido si no hubiese aceptado esta oferta ? 28. ¿ Por qué ? 29. ¿ Es que su comprador había insistido en una pronta contestación ? 30. ¿ Había titubeado Vd. en aceptar la oferta ? 31. ¿ Qué espera Vd. de mí ? 32. ¿ Cuándo me enviará Vd. los detalles pedidos para mi inventario ? 33. ¿ Procura Vd. colocar los géneros en depósito ?

LETTER 22.

1. ¿ Qué carta está en su poder ? 2. ¿ Qué me agradece Vd. ? 3. ¿ Ejecutará Vd. el pedido del Sr. Lerdo sin aumento de los precios ? 4. ¿ Por qué ? 5. ¿ Qué es lo que Vd. espera del Sr. Lerdo ? 6. ¿ Podrá Vd. ejecutar el mitón 1577½ pedido por los Srs. Moreno y Sobrinos ? 7. ¿ Puede Vd. ejecutar los Números 26/1469-70-71 para el Sr. Velar ? 8. ¿ Por qué no le es posible ? 9. ¿ Cuándo estará lista la primera parte de su pedido ? 10. ¿ Cuándo intenta Vd. expedir la segunda parte ? 11. ¿ Me pide Vd. instrucciones ? 12. ¿ Ha encontrado Vd. algún sustituto para el Núm. 60593 ? 13. ¿ Qué importe ha pasado Vd. á mi debe ? 14. ¿ Está satisfecho de la liquidación ? 15. ¿ Qué documentos me envía Vd. para los Srs. Rodriguez y Cia. ? 16. ¿ Qué ha incluido Vd. en este envío ? 17. ¿ Cuáles son las condiciones para la venta ? 18. ¿ Qué esperanzas abriga Vd. con respecto á estos muestrarios ? 19. ¿ Intenta Vd. enviar más muestras ? 20. ¿ Qué muestras me mandó Vd. ayer ? 21. ¿ Dónde ha indicado Vd. las cantidades en existencia ? 22. ¿ Qué debo hacer ? 23. ¿ Qué descuento puedo conceder ? 24. ¿ Son corrientes los artículos en cuestión ?

LETTER 23.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿ Ha tomado Vd. buena nota del contenido ? 3. ¿ Á quién entregó Vd. los géneros para los Srs. Ramos Hermanos ? 4. ¿ Qué documento me envía Vd. ? 5. ¿ Es la primera vez que los Srs. Martin y Cia. han comprado el artículo 487 ? 6. ¿ Qué debo yo hacer para evitar un deje de cuenta ? 7. ¿ Qué noticias espera Vd. recibir en mi próxima carta ? 8. ¿ Qué documento

me remite Vd. para el Sr. Martinez ? 9. ¿ Cómo ha expedido Vd. estos 4 paquetes ? 10. ¿ Á quién ha consignado Vd. los paquetes ? 11. ¿ Quién le ha dado instrucciones ? 12. ¿ Será Vd. responsable en caso de robo ? 13. ¿ Ha dado Vd. algún aviso al cliente ? 14. ¿ Cómo podrían evitarse esos disgustos y perjuicios ? 15. ¿ Suele Vd. consignar los envíos á algún agente expedidor en la frontera ? 16. ¿ Tiene Vd. motivo para quejarse de alguna irregularidad ? 17. ¿ Es completa la ejecución del pedido del Sr. Martinez ? 18. ¿ Por qué ? 19. ¿ Cuando ejecutará Vd. estos mitones ? 20. ¿ Cuando se efectuará la entrega de los guantes 1577½ para los Srs. Moreno y Sobrinos ? 21. ¿ Cuando hará Vd. la expedición ? 22. ¿ Qué debo yo advertir á dichos señores con respecto al precio de los mitones 96 ? 23. ¿ Qué documento incluye Vd. en su carta para mí ? 24. ¿ Qué esperanza abriga Vd. con respecto á este muestrario ? 25. ¿ Qué documento me pide Vd. para poder reclamar á la compañía de seguros una indemnización correspondiente por los géneros robados en el envío para el Sr. Rodriguez Hermano ? 26. ¿ Cuando debo remitirle dicho documento ? 27. ¿ Qué otros detalles me pide Vd. ? 28. ¿ Qué sucede si se presenta la reclamación con retraso ? 29. ¿ No puede Vd. reclamar sin documento ? 30. ¿ Á quién debo yo enterar de esto ? 31. ¿ Es Vd. responsable de cualquier pérdida ? 32. ¿ Qué hace Vd. en caso de robos ? 33. ¿ Á riesgo de quién viajan sus envíos ? 34. ¿ Qué documento me remite Vd. para los Srs. Jimenez é Hijo ? 35. ¿ Á qué precio podrá Vd. ejecutar en el porvenir este artículo ? 36. ¿ Qué muestras me manda Vd. bajo faja ? 37. ¿ Por qué tiene Vd. esos mitones en existencia ? 38. ¿ Por qué es tan reducido el precio de la partida ? 39. ¿ Le sería grato si yo colocase estos géneros ? 40. ¿ Sobre qué particular me llama Vd. la atención ? 41. ¿ Qué es lo que Vd. me recomienda que haga en lo venidero ? 42. ¿ Para qué ? 43. ¿ Qué noticia ha recibido Vd. con respecto á la casa M. Adolphi y Cia. ? 44. ¿ Qué le extraña á Vd. ? 45. ¿ Qué detalles está Vd. esperando ? 46. ¿ Qué documento me remite Vd. ? 47. ¿ Qué saldo arroja el extracto de cuenta ? 48. ¿ Á favor de quién ?

LETTER 24.

1. ¿ Qué documentos ha recibido Vd. ? 2. ¿ Á quién ha entregado Vd. las adjuntas remitidas ? 3. ¿ Ha recibido Vd. las muestras enviadas ? 4. ¿ Ha sometido Vd. las muestras á sus clientes ? 5. ¿ Qué le han dicho sus amigos ? 6. ¿ Por qué no compran ahora ? 7. ¿ Tiene Vd. otras muestras ? 8. ¿ Puede Vd. hacer uso de dicho muestrario

para tomar pedidos ? 9. ¿ En qué caso podría servir el muestrario ? 10. ¿ En qué caso hay que reformar los precios ? 11. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 12. ¿ Por qué debo yo contestarle enseguida ? 13. ¿ Qué convendría con respecto á la visita del Sr. Watson ? 14. ¿ Cuando debe llegar el Sr. Watson ? 15. ¿ Es la primera vez que he ejecutado el artículo 487 para los Srs. Martin y Cia. ? 16. ¿ Qué color fué pedido últimamente ? 17. ¿ Qué hará Vd. ? 18. ¿ Cuando me escribirá Vd. sobre este particular ? 19. ¿ Qué documento me remite Vd. para poder soneter la reclamación á la compañía de seguros ? 20. ¿ Ha pedido Vd. las otras certificaciones que faltan todavía ? 21. ¿ Cuando me las remitirá Vd. ? 22. ¿ Qué me dice Vd. con respecto al Sr. Francisco Velar ? 23. ¿ Está satisfecho de la ejecución de su último pedido de gomas elásticas ? 24. ¿ Cuántas piezas deja por mi cuenta ? 25. ¿ Por qué las deja á mi disposición ? 26. ¿ Me pide Vd. aclaraciones sobre este particular ? 27. ¿ Qué me recomienda Vd. que haga ? 28. ¿ Por qué ? 29. ¿ Qué reclamación ha presentado el Sr. Resada ? 30. ¿ Qué instrucciones dió el Sr. Resada para la expedición ? 31. ¿ Cuánto pesa el bulto expedido ? 32. ¿ Cuánto tuvo que pagar por gastos de transporte ? 33. ¿ Está conforme en pagar tanto ? 34. ¿ Qué abono me pide dicho señor ? 35. ¿ Por qué insiste en el abono de esta diferencia ? 36. ¿ Por qué no me ha escrito Vd. antes con respecto al asunto M. Adolphi y Cia. ? 37. ¿ Había gozado de gran confianza dicha casa ? 38. ¿ Qué me había dicho Vd. con respecto á esta casa ? 39. ¿ Por qué le ha hecho buenas impresiones la creación de esta sociedad ? 40. ¿ Quién es el Sr. Moro ? 41. ¿ Se habían previsto estas dificultades ? 42. ¿ Por qué fué inesperado el acontecimiento ? 43. ¿ Á qué necesidad se vió reducido el Sr. Moro ? 44. ¿ Qué debía hacer el yerno del Sr. Moro ? 45. ¿ Ha corrido la voz de que los Srs. Adolphi y Cia. se encontraban en situación apurada ? 46. ¿ Por quién ha sabido Vd. la situación apurada de la casa en cuestión ? 47. ¿ De qué le informó dicho dependiente ? 48. ¿ Qué hicieron los representantes acreedores ? 49. ¿ Qué hizo el juzgado en favor de los acreedores ? 50. ¿ Se ejecutó el auto de ocupación ? 51. ¿ Quién fué nombrado juez comisario ? 52. ¿ Y quién fué nombrado depositario de los bienes embargados ? 53. ¿ Quién es el Sr. Albán ? 54. ¿ Qué hicieron los Srs. Adolphi después de este importante paso ? 55. ¿ Por qué intercedieron acerca del Sr. Moro ? 56. ¿ Qué cuota ofreció el Sr. Moro para terminar el asunto ? 57. ¿ Aceptaron los acreedores estas proposiciones ? 58. ¿ Cuál es el estado del balance ? 59. ¿ Cuál será el resultado si no se acepta la proposición del Sr. Moro ? 60. ¿ Es preferible acudir á las leyes ? 61. ¿ Qué ha hecho el juzgado en este

asunto ? 62. ¿ Cuándo se celebrará la junta de acreedores ? 63. ¿ Qué han hecho los acreedores ? 64. ¿ Para qué ? 65. ¿ Qué resolución fué adoptada por los acreedores ? 66. ¿ Qué se hará en caso que el Sr. Moro no consienta en mejorar su oferta ? 67. ¿ Por qué sería prudente aceptar tan mala proposición ? 68. ¿Cuál es la opinión dominante ? 69. ¿ Qué le parece á Vd. ? 70. ¿ Por qué vale mejor cortar por lo sano ? 71. ¿ Serían elevados los gastos en caso de un fallo favorable ? 72. ¿ Cuándo se arreglará definitivamente este asunto ? 73. ¿ Qué instrucciones está Vd. esperando ? 74. ¿ Qué documento necesita Vd. para arreglar este asunto ? 75. ¿ Tiene Vd. otras noticias referentes á este desagradable asunto ? 76. ¿ Seguirá Vd. mis instrucciones ?

LETTER 25.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿ Es conforme el contenido ? 3. ¿ Qué me envía Vd. ? 4. ¿ Por dónde ha enviado Vd. dicha caja ? 5. ¿ Me envía Vd. algún documento ? 6. ¿ Qué debo yo hacer á la llegada de esta cajita ? 7. ¿ Qué contiene dicha caja ? 8. ¿ Qué marca lleva la caja ? 9. ¿ Me envía Vd. alguna lista de precios ? 10. ¿ Hay otros detalles referentes á estas muestras ? 11. ¿ Cuándo llegará el Sr. Watson á Madrid ? 12. ¿ Dónde se encuentra el Sr. Watson en la actualidad ? 13. ¿ Qué espera Vd. recibir antes de la llegada del Sr. Watson ? 14. ¿ Por intermedio de quién espera Vd. recibir buenos pedidos ?

LETTER 26.

1. ¿ Qué carta obra en su poder ? 2. ¿ Qué le tengo avisado en dicha carta ? 3. ¿ Ha llegado la caja ? 4. ¿ Ha hecho Vd. algunos desembolsos ? 5. ¿ Qué debo yo hacer ? 6. ¿ Se ha enterado Vd. de los detalles de mi carta ? 7. ¿ Por qué no me ha remitido Vd. algunos pedidos ? 8. ¿ Cuándo llegará el Sr. Watson ?

LETTER 27.

1. ¿ Qué carta confirma Vd. ? 2. ¿ He recibido yo dicha carta ? 3. ¿ Qué hace Vd. por lo tanto ? 4. ¿ Qué carta ha llegado á su poder ? 5. ¿ Aceptan los Srs. Sebal y Cia. el substituto ofrecido por el Núm. 51 ? 6. ¿ Qué intentan hacer estos señores á la llegada de los géneros ? 7. ¿ Qué desean saber dichos señores ? 8. ¿ Qué ha pagado Vd. por mi cuenta, y por qué ? 9. ¿ Á cuánto suben estos portes ? 10. ¿ Qué hace Vd. ?

LETTER 28.

1. ¿ Qué cartas han llegado á su poder ? 2. ¿ Qué documento incluía la primera carta ? 3. ¿ Y la segunda ? 4. ¿ Ha colocado Vd. el pedido del Sr. Zabal ? 5. ¿ Qué precios he indicado yo á los Srs. Gonzalez é Hijos ? 6. ¿ Puede Vd. mantener estos precios ? 7. ¿ Por qué no ? 8. ¿ Qué precios debe Vd. cargar ? 9. ¿ Qué espera Vd. ? 10. ¿ Qué descuento concede Vd. por pago al contado á los Srs. Sebal y Cia. ? 11. ¿ Cómo se explica Vd. "pago al contado" ? 12. ¿ Cuánto me abona Vd. ? 13. ¿ Por qué concepto ha desembolsado Vd. estas sumas ? 14. ¿ Ha tomado Vd. nota de los demás particulares de mis cartas ? 15. ¿ Qué documento incluye Vd. para los Srs. Pilar y Cia. ? 16. ¿ Qué debo yo hacer con dicho extracto de cuenta ?

LETTER 29.

1. ¿ Qué carta obra en su poder ? 2. ¿ Ha tomado Vd. buena nota ? 3. ¿ Qué le contestaron los Srs. Gonzalez con respecto á los precios aumentados ? 4. ¿ Cuándo le dieron esta contestación ? 5. ¿ Qué motivo tienen ellos para negarse á pagar el aumento ? 6. ¿ Podrían comprar por otro conducto á precios más bajos ? 7. ¿ Es importante la diferencia en cuestión ? 8. ¿ Por qué es de poca monta lo que se discute ? 9. ¿ Qué esperan los Srs. Gonzalez é Hijos ? 10. ¿ Me recomienda Vd. que coteje el precio anterior ? 11. ¿ Por qué ? 12. ¿ Qué acostumbran hacer estos amigos ? 13. ¿ Cuándo me pagarán los Srs. Pilar y Cia. ? 14. Y si no hacen remesa directamente, ¿ qué instrucciones me pasarán ?

LETTER 30.

1. ¿ Qué carta ha recibido Vd. ? 2. ¿ Qué debo yo contestar á los Srs. Gonzalez é Hijos con respecto al aumento de precios ? 3. ¿ Á quién compra Vd. para ejecutar los pedidos ? 4. ¿ Qué precios tengo que pagar ? 5. ¿ Ha hecho Vd. esfuerzos para obtener los precios anteriores ? 6. ¿ Ha logrado Vd. obtenerlos ? 7. ¿ Qué debe Vd. hacer por lo tanto ? 8. ¿ Qué es lo que Vd. espera de dichos señores ? 9. ¿ Podría Vd. hacer alguna excepción cargando precios más bajos ? 10. ¿ Por qué no ? 11. ¿ Qué ventaja puede Vd. ofrecirme ? 12. ¿ Qué espera Vd. ? 13. Y si los Srs. Gonzalez no aceptan estos precios, ¿ qué debo yo hacer ? 14. ¿ Qué detalles debo yo transmitirle ? 15. ¿ Qué muestras acaba Vd. de mandarme ? 16. ¿ Qué espera Vd. ?

LETTER 31.

1. ¿Qué cartas han llegado á su poder? 2. ¿Han aceptado los Srs. Gonzalez los precios aumentados? 3. ¿Por qué? 4. ¿Cómo debe efectuarse la expedición? 5. ¿Debo yo efectuar el seguro? 6. ¿Puede Vd. remitirme algunos pedidos de cortinas? 7. ¿Por qué no? 8. ¿Qué ha hecho Vd. con la colección de cintas elásticas para ligas? 9. ¿Le han dado dichos señores algún pedido? 10. ¿Por qué no? 11. ¿Qué me envía Vd. de los Srs. Elba y Cia.? 12. ¿Qué dibujo desean dichos señores? 13. ¿Qué casa ha servido este artículo? 14. ¿Por qué tienen los Srs. Elba tanto interés en recibir este artículo? 15. Y si no puedo encontrar dicho dibujo, ¿qué debo hacer? 16. ¿Por qué le han llamado los Srs. Ramirez y Cia.? 17. ¿No pueden ellos vender estas mantillas? 18. ¿Por qué no? 19. ¿Qué les sorprende á dichos señores? 20. ¿Por qué? 21. ¿Pidieron ellos tal medida? 22. ¿Tenían ellos confianza de recibir la misma medida como anteriormente? 23. ¿Qué hicieron dichos señores? 24. ¿Cuándo descubrieron ellos el defecto de las mantillas? 25. ¿Qué intentan ellos hacer con el artículo? 26. ¿Por qué me informa Vd. de esto? 27. ¿Qué piden los Srs. Ramirez? 28. ¿Les urge recibir estas mantillas? 29. ¿Qué detalles desean saber? 30. ¿Por qué están disgustados los Srs. Sobrinos de Sanchez? 31. ¿Qué hacen dichos señores? 32. ¿Qué espera Vd.? 33. ¿Por qué?

LETTER 32.

1. ¿Qué carta ha recibido Vd.? 2. ¿Qué pedido le ha traído dicha carta? 3. ¿Cuándo hará Vd. la expedición? 4. ¿Le ha costado trabajo el colocar el pedido? 5. ¿Por qué? 6. ¿Qué ha hecho Vd. con respecto á la reclamación de los Srs. Ramirez y Cia.? 7. ¿Cuándo ejecutará Vd. el nuevo pedido de mantillas? 8. ¿Qué resolverá Vd. después de recibida la contestación de D. Alberto? 9. ¿Qué documento me manda Vd. para los Srs. Sobrinos de Sanchez? 10. ¿Es completa la ejecución de su pedido? 11. ¿Por qué han suprimido dichos dibujos? 12. ¿Ha habido algún retraso en la ejecución de este pedido? 13. ¿Qué espera Vd.? 14. ¿Qué deben ellos tener presente para justificar el retraso? 15. ¿Qué hace Vd. con respecto al muestrario de cintas elásticas para ligas? 16. ¿Por qué? 17. ¿Qué hará Vd.?

LETTER 33.

1. ¿Qué desea Vd. vivamente? 2. ¿Qué hace Vd. por lo tanto? 3. ¿Qué precios ha cotizado Vd.? 4. ¿Cuáles números son de su fabricación? 5. ¿Carga Vd. comisión sobre los artículos de su fabricación? 6. ¿Cuáles números van sujetos al cargo de comisión? 7. ¿Qué descuento otorga Vd.? 8. ¿Hay alguna excepción? 9. ¿Qué descuento disfrutaban dichos números? 10. ¿Se carga comisión? 11. ¿Qué gastos son de cuenta del cliente? 12. ¿Cómo ha de hacerse el pago de las facturas? 13. ¿Á qué cambio girará Vd.? 14. ¿Cuándo librará Vd. el giro? 15. ¿Dónde está su viajante? 16. ¿Cuántas veces suele ir á España y Portugal? 17. ¿Qué lleva consigo? 18. ¿En qué tendría mucho gusto? 19. ¿Qué debo yo hacer en caso que me convenga la visita del Sr. Black? 20. ¿Por qué?

LETTER 34.

1. ¿Qué obra en su poder? 2. ¿Ha examinado Vd. las muestras recibidas? 3. ¿Hay algo conveniente entre las muestras recibidas? 4. ¿Me remite Vd. algún pedido? 5. ¿Por qué no me hace Vd. pedido?

LETTER 35.

1. ¿Cuál es el objeto de su carta? 2. ¿Por qué vuelve Vd. á ofrecermé sus servicios? 3. ¿Qué artículos puede Vd. suministrarme? 4. ¿Cuál es el artículo en que estoy interesado? 5. ¿Tiene Vd. un gran surtido de este artículo? 6. ¿Puede Vd. ofrecermé alguna ventaja? 7. ¿Qué es lo que el Sr. Rauscher intenta hacer dentro de breve? 8. ¿Le sería grato someterme sus muestrarios? 9. ¿Qué está esperando el Sr. Rauscher? 10. ¿Espera Vd. recibir una respuesta?

LETTER 36.

1. ¿Qué carta tiene Vd. en su poder? 2. ¿Ha tomado Vd. nota de ella? 3. ¿Qué me agradece Vd.? 4. ¿Qué intenta Vd. hacer? 5. ¿Cuándo me transmitirá Vd. un pedido?

LETTER 37.

1. ¿Qué me agradece Vd.? 2. ¿Por conducto de quién ha recibido Vd. dicho pedido? 3. ¿Se esmerará Vd. en ejecutar este pedido á mi satisfacción? 4. ¿Qué documento me envía Vd.? 5. ¿Qué pregunta me hace Vd. con respecto á las muestras? 6. ¿Por qué me pide Vd. estos detalles?

LETTER 38.

1. ¿ Ha recibido Vd. mi carta ? 2. ¿ Qué documento fué adjunto á mi carta ? 3. ¿ Es conforme este doble de pedido ? 4. ¿ Desea Vd. recibir muestras ? 5. ¿ Por qué no ? 6. ¿ Le urge á Vd. recibir los géneros pedidos ? 7. ¿ Por qué ?

LETTER 39.

1. ¿ Ha llegado mi carta á su poder ? 2. ¿ Ha tomado Vd. debida nota ? 3. ¿ Qué documentos me remite Vd. ? 4. ¿ Cómo ha cumplido Vd. la ejecución de mi pedido ? 5. ¿ Á cuánto asciende el importe ? 6. ¿ Qué debo yo hacer ? 7. ¿ Qué dibujo queda por ejecutar ? 8. ¿ Por qué ha quedado pendiente dicho número ? 9. ¿ Cuándo podrá Vd. entregarlo ? 10. ¿ Qué desea Vd. saber ? 11. ¿ Cuándo intenta Vd. hacer la expedición ? 12. ¿ Qué artículo ha agregado Vd. al envío como ensayo ? 13. ¿ Qué espera Vd. ?

LETTER 40.

1. ¿ Cuál es el objeto de su carta ? 2. ¿ Por mediación de quién ha expedido Vd. dichas cajas ? 3. ¿ Cómo están marcadas las cajas ? 4. ¿ Cuántos kilogramos pesan ? 5. ¿ Qué géneros contienen ? 6. ¿ En qué documento están indicados estos detalles ? 7. ¿ Qué debo yo hacer con dichas cajas ? 8. ¿ Á quién ha mandado Vd. el certificado de origen ?

LETTER 41.

1. ¿ Qué me anuncia Vd. ? 2. ¿ Bajo qué razón se ha establecido Vd. ? 3. ¿ En qué ramo de negocios se ocupará Vd. ? 4. ¿ Me ofrece Vd. sus servicios ? 5. ¿ Conoce Vd. mi casa ? 6. ¿ Desea Vd. entrar en relaciones con mi casa ? 7. ¿ Puedo contar con precios bajos ? 8. ¿ En qué casa han trabajado Vds. como empleados ? 9. ¿ Qué cargos desempeñaban Vds. en dicha casa ? 10. ¿ Quién me hará una visita dentro de breve ? 11. ¿ Qué artículos me mostrará su señor representante ? 12. ¿ Espera Vd. recibir algún pedido ? 13. ¿ Me promete Vd. ejecutar el pedido á mi entera satisfacción ?

LETTER 42.

1. ¿ Ha recibido Vd. mi carta del 10 del pasado mes ? 2. ¿ Ha tomado Vd. nota de la carta ? 3. ¿ Qué me agradece Vd. ? 4. ¿ Qué me desea Vd. ? 5. ¿ Le ha visitado mi representante ? 6. ¿ Le ha confiado algún pedido ? 7. ¿ Qué me recomienda Vd. en cuanto á la ejecución de este pedido ? 8. ¿ Por qué ?

LETTER 43.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿ Ha tomado Vd. nota ? 3. ¿ Qué me agradece Vd. ? 4. ¿ Por conducto de quién ha recibido Vd. mi pedido ? 5. ¿ Me da Vd. las gracias ? 6. ¿ Ha colocado Vd. mi pedido tal cual ? 7. ¿ Por qué no ha logrado Vd. colocarlo por entero á los precios indicados por su viajante ? 8. ¿ Qué me envía Vd. en su carta ? 9. ¿ Siente Vd. no poder ejecutar el pedido tal cual ? 10. ¿ Por qué ? 11. ¿ Qué me dice Vd. por lo que se refiere á sus precios ? 12. ¿ Cuenta Vd. con mi conformidad ? 13. ¿ Celebra Vd. el entablar relaciones conmigo ? 14. ¿ Desea Vd. aumentar los negocios conmigo ?

LETTER 44.

1. ¿ Ha llegado su carta á mi poder ? 2. ¿ Es conforme su contenido ? 3. ¿ Tiene Vd. alguna duda por lo que se refiere al aumento de los precios ? 4. ¿ Contraría este aumento los cálculos de Vd. ? 5. ¿ Me autoriza Vd. para ejecutar el pedido ?

LETTER 45.

1. ¿ Á qué carta se refiere Vd. ? 2. ¿ Qué documentos me remite Vd. en su carta ? 3. ¿ En qué vapor va embarcado el envío ? 4. ¿ Está completo el envío ? 5. ¿ Á qué importe asciende la factura ? 6. ¿ Me gira Vd. por este importe ? 7. ¿ Á cuántos días vista me gira Vd. ? 8. ¿ Á qué cambio ? 9. ¿ Á la orden de quién ? 10. ¿ Qué me ruega Vd. ? 11. ¿ Quién me remitirá el conocimiento original ? 12. ¿ Qué otro documento recibirá por conducto de dichos señores ? 13. ¿ Me ha enviado Vd. muestras de referencia ? 14. ¿ Cómo me las envía Vd. ? 15. ¿ Qué otro documento va adjunto á su carta ? 16. ¿ Desea Vd. que haga uso de estas palabras telegráficas ? 17. ¿ Cuenta Vd. con mi satisfacción ? 18. Se ofrece Vd. á mis órdenes ?

LETTER 46.

1. ¿Qué documento me remite Vd.? 2. ¿Á cuantos días vista ha girado Vd.? 3. ¿Á cargo de quién? 4. ¿Qué debo hacer con este giro? 5. ¿En qué forma debo reembolsar á Vd. el valor? 6. ¿Quién me remitirá la segunda?

LETTER 47.

1. ¿Qué carta y documentos obran en poder de Vd.? 2. ¿Es conforme mi envío? 3. ¿Qué me agradece Vd.? 4. ¿Ha aceptado Vd. mi giro? 5. ¿Cuándo vence la aceptación? 6. ¿Pagará Vd. la aceptación en su tiempo? 7. ¿Qué me remite Vd. en su carta? 8. ¿Qué me recomienda Vd. con respecto á la ejecución de este pedido? 9. ¿Qué precios ha indicado Vd. en su nota? 10. ¿Cuenta Vd. con estos límites? 11. ¿Para qué me autoriza Vd. en caso de no ser posible obtener sus límites? 12. ¿Qué dará Vd. por sentado si no recibe cablegrama hasta el 6 de Junio?

LETTER 48.

1. ¿Qué carta ha recibido Vd.? 2. ¿Qué le ha traído esta carta? 3. ¿Me da Vd. las gracias? 4. ¿Dedicará Vd. la debida atención en la ejecución de este pedido? 5. ¿Para qué? 6. ¿Por qué no ha logrado Vd. colocar mi pedido á los límites dados? 7. ¿Ha hecho Vd. lo posible? 8. ¿Me ha informado Vd. de la imposibilidad? 9. ¿Qué le he teleografiado en contestación? 10. ¿Qué me envía Vd. por lo tanto? 11. ¿Qué me dice Vd. en cuanto á los precios indicados? 12. ¿Cree Vd. que el alza continuará? 13. ¿Está Vd. apresurando la fabricación? 14. ¿Cuándo piensa efectuar la entrega?

LETTER 49.

1. ¿Á qué carta se refiero Vd.? 2. ¿Qué me remite Vd. en su carta? 3. ¿Á cargo de quién ha girado Vd.? 4. ¿Qué artículo intenta Vd. balancear con esta remesa? 5. ¿Debo acusarle recibo?

LETTER 50.

1. ¿Á qué carta se refiere Vd.? 2. ¿Puede Vd. ejecutar mi pedido como lo ha prometido? 3. ¿De qué pedido se trata? 4. ¿Cuándo piensa hacer la expedición?

LETTER 51.

1. ¿Qué carta ha recibido Vd.? 2. ¿Qué me ruega Vd.? 3. ¿Por conducto de quién he recibido dicho pedido? 4. ¿Por qué me pide Vd. noticias referentes á la entrega de estos géneros? 5. ¿Cómo debo declarar los géneros? 6. ¿Cuándo? 7. ¿Dónde debe hacerse esta declaración?

LETTER 52.

1. ¿Qué carta ha llegado á su poder? 2. ¿Qué carta me confirma Vd. en contestación? 3. ¿Qué me asegura Vd.? 4. ¿Qué documento me envía Vd.? 5. ¿Dónde se ha sacado este certificado de origen? 6. ¿Cuenta Vd. con mi satisfacción?

LETTER 53.

1. ¿Qué documento ha llegado á su poder? 2. ¿Á cuánto asciende el importe? 3. ¿Me abona Vd. dicha suma? 4. ¿Qué es lo que le ha sorprendido? 5. ¿Qué me asegura Vd.? 6. ¿Por qué le ha contrariado tanto la demora en la ejecución de su pedido? 7. ¿Cómo había interpretado Vd. el retraso? 8. ¿Á qué necesidad se veía Vd. reducido? 9. ¿Acepta Vd. el envío por completo? 10. ¿No puede Vd. vender dicha pieza? 11. ¿Á cuánto asciende el importe? 12. ¿Qué hace Vd.? 13. ¿Qué instrucciones ha dado Vd. á los Srs. J. Gold & Co. de Manchester? 14. ¿Qué debo yo hacer?

LETTER 54.

1. ¿Ha recibido Vd. mi carta? 2. ¿De qué remesa me acusa Vd. recibo? 3. ¿Qué hace Vd. con dicha remesa? 4. ¿Qué es lo que Vd. siente mucho? 5. ¿Cuál era la causa de este retraso? 6. ¿Tratará Vd. de evitar tal demora en lo futuro? 7. ¿Dedicará Vd. toda atención á mis nuevos pedidos? 8. ¿Qué proposición me hace Vd. con respecto á la pieza de terciopelo Núm. 3283? 9. ¿Por qué me propone Vd. una rebaja? 10. ¿Cuánto me ofrece Vd. para resarcirme? 11. ¿Qué es lo que Vd. desea saber? 12. ¿Por qué?

LETTER 55.

1. ¿ Le perjudica á Vd. aceptar la pieza dejada de cuenta ?
 2. ¿ Qué proposición me hace Vd. para quedarse con dicha pieza ?
 3. ¿ Á cuánto asciende el importe ? 4. ¿ Por qué se ofrece Vd. á aceptar la pieza en cuestión ? 5. ¿ Cuándo me hará Vd. remesa por el importe de la pieza en cuestión ? 6. ¿ En qué caso me reembolsará Vd. el importe ?

LETTER 56.

1. ¿ Qué documento me remite Vd. en su carta ? 2. ¿ Espera Vd. alguna compensación por esta rebaja ?

LETTER 57.

1. ¿ Qué envío acaba de llegar á su poder ? 2. ¿ Se quedará Vd. con dicho género ? 3. ¿ Por qué deja Vd. de cuenta mi envío ? 4. ¿ Qué debo yo hacer con este envío ? 5. ¿ Qué debo yo hacer de su importe ?

LETTER 58.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿ Era inevitable el retraso en la ejecución ? 3. ¿ Por qué no se podía evitar el retraso ? 4. ¿ Le había avisado por anticipado el Sr. Shield de algún retraso probable ? 5. ¿ Ha hecho Vd. lo posible para adelantar la ejecución ? 6. ¿ Qué espera Vd. por lo tanto y por qué ? 7. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 8. ¿ Cree Vd. que yo podría vender dichos géneros ? 9. ¿ Qué proposición hace Vd. para inducirme á aceptar el envío ? 10. ¿ Qué esperanza abriga Vd. ?

LETTER 59.

1. ¿ Tenía Vd. conocimiento por anticipado de que podría haber algún retraso en la ejecución del pedido ? 2. ¿ Qué es lo que le dijo mi representante ? 3. ¿ Hay una gran diferencia ? 4. ¿ Le ha perjudicado este retraso ? 5. ¿ Por qué le causa tantos perjuicios este retraso ? 6. ¿ Se ofrece Vd. á aceptar el envío ? 7. ¿ Por qué me demuestra Vd. tanta deferencia ?

LETTERS 60.

1. ¿ Qué carta acaba de llegar á su poder ? 2. ¿ Qué noticia celebra Vd. tanto ? 3. ¿ Por qué ? 4. ¿ Me agradece Vd. mi deferencia ? 5. ¿ Qué ha hecho Vd. para compensarme los perjuicios sufridos por la ejecución tardía ? 6. ¿ Cuándo vencerá la factura en cuestión ?

LETTER 61.

1. ¿ Qué suma me abona Vd. en cuenta ? 2. ¿ Qué condiciones estipuló Vd. para la ejecución de su pedido ? 3. ¿ Cuándo ha dado Vd. estas instrucciones ? 4. ¿ Le he informado cuándo podría efectuarse la entrega de los géneros pendientes ? 5. ¿ Desea Vd. recibirlos enseguida ? 6. ¿ Por qué anula Vd. dichos géneros ?

LETTER 62.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿ Es culpa de Vd. el no haber expedido los géneros pedidos ? 3. ¿ Cuándo ha recibido Vd. el pedido suplementario en cuestión ? 4. ¿ Quién me explicará la causa de la demora ? 5. ¿ Á qué circunstancia es debida la demora ? 6. ¿ Cuándo ha descubierto Vd. el extravío de cartas ? 7. ¿ Ha hecho Vd. lo posible para activar la ejecución ? 8. ¿ Cuándo fueron despachados los géneros ? 9. ¿ Cuándo debe llegar el envío ? 10. ¿ Qué esperanza abriga Vd. ? 11. ¿ Por qué no debo estar enojado ?

LETTER 63.

1. ¿ Qué noticia ha sabido Vd. en cuanto á su envío expedido en 11 del pasado mes ? 2. ¿ Por quién ha sabido Vd. esta noticia ? 3. ¿ Le sorprende á Vd. tal aviso ? 4. ¿ Por qué le sorprende mi decisión ? 5. ¿ Me ha explicado Vd. la causa del retraso ? 6. ¿ Han sido fabricados exproreso los géneros en cuestión ? 7. ¿ Me pide Vd. el favor de quedarme con dichos géneros ? 8. ¿ Por qué ? 9. ¿ Espera Vd. que yo trate de evitarle alguna pérdida ? 10. ¿ Por qué ? 11. ¿ Confía Vd. en mi buena voluntad ? 12. ¿ Me agradecería Vd. mi deferencia ? 13. ¿ Qué proposición me hace Vd. para inducirme á aceptar los géneros en cuestión ?

LETTER 64.

1. ¿Qué cartas han llegado á su poder ? 2. ¿Qué es lo que Vd. me manifiesta ? 3. ¿Aceptará Vd. mi envío ? 4. ¿Por qué no ? 5. ¿Qué instrucciones ha dado Vd. al hacer los pedidos ?

LETTER 65.

1. ¿Qué objeto tiene la carta de Vd. ? 2. ¿Por mediación de quién ha pedido Vd. dichos géneros ? 3. ¿Á quién debo consignar los géneros ? 4. ¿Qué instrucciones debo pasar á dichos señores ?

LETTER 66.

1. ¿Ha recibido Vd. mi carta ? 2. ¿Ha tomado Vd. buena nota ? 3. ¿Cuándo se efectuará la entrega de los géneros ? 4. ¿Cuándo hará Vd. la expedición ?

LETTER 67.

1. ¿Qué documento obra en su poder ? 2. ¿Á cuánto asciende el importe de dicha factura ? 3. ¿Qué concesiones le hacen á Vd. mis competidores ? 4. ¿Cuándo se abona dicha bonificación ? 5. ¿Espera Vd. que yo haga lo mismo ? 6. ¿Para qué fin tendrá Vd. en cuenta tal concesión ? 7. ¿Por qué se ve Vd. precisado á pedirme tal concesión ? 8. ¿Precisa Vd. mi apoyo para poder conceder á su clientela condiciones especiales ?

LETTER 68.

1. ¿Qué carta acaba de llegar á su poder ? 2. ¿Consiente Vd. en concederme alguna comisión extraordinaria ? 3. ¿No accederá Vd. á pesar de la preferencia que le he dado siempre al colocar mis pedidos ? 4. ¿Es grande su beneficio en los pedidos que le he dado hasta ahora ? 5. ¿Puede Vd. concederme la bonificación solicitada ? 6. ¿Es necesario que transcurra algún tiempo antes de poder tomar la petición en consideración ? 7. ¿Por qué es necesario que transcurra un año ? 8. ¿Le han proporcionado una buena ganancia mis pedidos ? 9. ¿Qué espera Vd. con respecto á los futuros pedidos ? 10. ¿Por qué debo yo pedirle géneros de diferente especie ? 11. ¿Qué es lo que Vd. espera de mí ? 12. ¿Cómo queda mi petición ?

LETTER 69.

1. ¿Qué noticia ha sabido Vd. por conducto del Sr. Andreu ? 2. ¿Qué es lo que Vd. siente ? 3. ¿Qué condiciones había fijado Vd. para la venta de los guantes ? 4. ¿Se entendía dicho descuento para todos los guantes ? 5. ¿Qué clases de guantes habían de exceptuarse ? 6. ¿Me concede Vd. condiciones favorables ? 7. ¿Le dejan un buen beneficio ? 8. ¿Por qué no ? 9. ¿Qué me agradecería Vd. mucho ? 10. ¿Por qué desea Vd. tanto que yo retire mi anulación ? 11. ¿Qué oportunidad desearía Vd. encontrar ? 12. ¿Están fabricados ya algunos números de los guantes en cuestión ? 13. ¿Tiene Vd. la venta exclusiva de dichos guantes ? 14. ¿Cree Vd. que yo podría venderlos fácilmente ?

LETTER 70.

1. ¿Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿Está claro el contenido de mi carta del 18 de Setiembre ppdo. ? 3. ¿Qué condiciones había indicado yo para los mitones ? 4. ¿Había alguna excepción ? 5. ¿Qué descuento otorga Vd. en los guantes ? 6. ¿Están sujetos al recargo de alguna comisión ? 7. ¿Puede haber alguna duda en cuanto al recargo de comisión por los guantes ? 8. ¿Consiente Vd. en aceptar los guantes forrados del fabricante 200/ ? 9. ¿Por qué ? 10. ¿Están fabricados ya ? 11. ¿Cuántas muestras debo yo enviarle ? 12. ¿Qué hará Vd. con estas muestras ? 13. ¿Debo yo remitirle también los otros artículos ?

LETTER 71.

1. ¿Qué carta ha recibido Vd. ? 2. ¿Se ha enterado Vd. del contenido ? 3. ¿Qué documento me remite Vd. en su carta de hoy ? 4. ¿Á cuánto asciende el importe ? 5. ¿Qué debo yo hacer ? 6. ¿Á quién ha dirigido Vd. el envío ? 7. ¿Le ha dado Vd. todos los detalles necesarios ? 8. ¿Qué es lo que Vd. siente mucho ? 9. ¿Qué esperanza abriga Vd. ?

LETTER 72.

1. ¿Qué documento ha recibido Vd. con mi carta del 12 del corriente ? 2. ¿Me ha abonado Vd. el importe de la factura ? 3. ¿Cuánto le he cargado por concepto de caja y embalaje ? 4. ¿Le parece á Vd. mucho ? 5. ¿Qué desea Vd. que yo haga ? 6. ¿Por qué ? 7. ¿Debo yo remitirle las dos piezas pendientes ? 8. ¿Por qué debo suprimir dichas piezas ? 9. ¿Qué le conviene más ?

LETTER 73.

1. ¿Qué documento me envía Vd. ? 2. ¿Me adeuda Vd. dicho importe ? 3. ¿Le parecen excesivos los gastos que le cargué por concepto de embalaje ? 4. ¿Qué desea Vd. que yo haga ?

LETTER 74.

1. ¿Qué carta acaba de llegar á su poder ? 2. ¿Qué documento contiene ? 3. ¿Me abona Vd. el importe de mi remesa ? 4. ¿Qué factura ha saldado Vd. ? 5. ¿Consiente Vd. en hacerme alguna bonificación sobre los gastos de embalaje ? 6. ¿Por qué me concede Vd. un abono en los gastos en cuestión ? 7. ¿Qué importe me abona Vd. por este concepto ? 8. ¿Es que su beneficio puede soportar fácilmente este abono ? 9. ¿Por qué representa el abono una pérdida efectiva para Vd. ? 10. ¿Me ha explicado Vd. esto ya ?

LETTER 75.

1. ¿Qué es lo que Vd. extraña con respecto á mi remesa ? 2. ¿Había recibido Vd. algunas instrucciones de no expedir el envío directamente ? 3. ¿Ha tenido Vd. la intención de ordenar la entrega de los géneros á los Srs. Austin ? 4. ¿Le ocasiona á Vd. algún perjuicio la expedición directa ? 5. ¿Qué gastos ha observado Vd. en la factura ? 6. ¿Es mucho ? 7. ¿Por qué le parece excesivo este cargo ? 8. ¿Supone Vd. que hay alguna equivocación ? 9. ¿Está bien que haya expedido el envío con seguro ? 10. ¿Por qué no está bien el seguro ? 11. ¿Qué abono me pide Vd. ? 12. ¿Qué otras explicaciones me pide Vd. ?

LETTER 76.

1. ¿Qué carta obra en su poder ? 2. ¿Por qué ha expedido Vd. el envío sin aguardar mis instrucciones ? 3. ¿Cómo ha expedido Vd. el envío ? 4. ¿Qué es lo que les gusta á los clientes ? 5. ¿Siente Vd. el no haber recibido antes estas instrucciones ? 6. ¿Hay alguna culpa por parte de Vd. ? 7. ¿Acostumbra Vd. á asegurar los envíos ? 8. ¿En qué caso ? 9. ¿Son justos los gastos cargados por concepto de seguro ? 10. ¿No puede Vd. hacer alguna rebaja ? 11. ¿Ha tomado Vd. nota de mis instrucciones de no asegurar los envíos ? 12. ¿Quién responderá de las consecuencias en caso de robo ó extravío ? 13. ¿Hay algún error en los gastos por embalaje ? 14. ¿Me hace Vd. una rebaja sin embargo de esto ? 15. ¿Por qué ? 16. ¿Cuánto me abona Vd. ? 17. ¿Consiente Vd. en abonarme los gastos de correo ? 18. ¿Por qué no ? 19. ¿Cuánto ha cargado Vd. por concepto de portes ? 20. ¿Para qué espera Vd. una oportunidad ?

LETTER 77.

1. ¿Qué carta ha recibido Vd. ? 2. ¿Había dado Vd. instrucciones para asegurar el envío ? 3. ¿Tiene Vd. por costumbre de asegurar sus envíos si no hay instrucciones contrarias ? 4. ¿Qué es lo que hubiera debido hacer antes de efectuar el seguro ? 5. ¿Insiste Vd. en su reclamación ?

LETTER 78.

1. ¿Qué carta obra en su poder ? 2. ¿Consiente Vd. en abonarme los gastos de seguro que le reclamé ? 3. ¿Por qué ? 4. ¿Á cuánto se eleva el importe ? 5. ¿Qué espera Vd. por tanta deferencia ? 6. ¿Es mucho su beneficio en esta transacción ? 7. ¿Trátase aquí de desembolsos efectivos por parte de Vd. ?

LETTER 79.

1. ¿Qué favor me pide Vd. ? 2. ¿Á quién hizo Vd. dicho pedido ? 3. ¿Cuándo ? 4. ¿Por qué debo yo anular este pedido ? 5. ¿Siente Vd. el tener que hacer esta anulación ? 6. ¿Qué motivos tiene Vd. para anular el pedido ? 7. ¿Espera Vd. resarcirme los perjuicios que me irroge la anulación ?

LETTER 80.

1. ¿Qué carta acaba de llegar á su poder ? 2. ¿Á qué documento se refiere Vd. en contestación á mi carta ? 3. ¿Qué noticia he sabido por dicha factura ? 4. ¿No sería posible detener dicho envío ? 5. ¿Siente Vd. el no poder corresponder á mis deseos ?

LETTER 81.

1. ¿Qué me avisa Vd. por su carta ? 2. ¿Á cuántos días vista girará Vd. ? 3. ¿Á qué cambio ? 4. ¿En pago de qué factura me gira Vd. ? 5. ¿Qué me ruega Vd. ?

LETTER 82.

1. ¿Qué me recuerda Vd. ? 2. ¿Qué me decía Vd. en dicha carta ? 3. ¿De qué es Vd. enemigo ? 4. ¿Por qué aceptó Vd. los géneros de mi factura del 3 de Marzo ? 5. ¿Á cuánto ascendía mi factura ? 6. ¿Es que llegó á tiempo mi carta ? 7. ¿Qué es lo que Vd. necesita por tener muchas existencias ? 8. ¿Qué espera Vd. de

mi? 9. ¿ Para qué? 10. ¿ Me pagará Vd. los intereses correspondientes á la demora? 11. En caso de aceptar la forma de pago que Vd. me propone, ¿ qué debo hacer? 12. ¿ Dispensará Vd. buena acogida á mi giro? 13. ¿ Me agradecerá Vd. el aplazamiento del giro?

LETTER 83.

1. ¿ Qué documentos me remite Vd. con su carta? 2. ¿ Cuándo ha expedido Vd. los géneros de mi pedido? 3. ¿ Á cuánto asciende el importe de la factura? 4. ¿ Qué debo yo hacer? 5. ¿ Me ha enviado Vd. el patrón 719? 6. ¿ Cuándo se entregará dicho artículo? 7. ¿ Por qué ha expedido Vd. los otros géneros? 8. ¿ Qué desea Vd. saber en cuanto á dicho artículo? 9. ¿ Cuándo espera Vd. recibir mi contestación?

LETTER 84.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder? 2. ¿ Qué documentos le ha traído dicha carta? 3. ¿ Á cuánto se eleva el importe de la factura? 4. ¿ Me ha abonado Vd. dicho importe? 5. ¿ Está Vd. satisfecho de mi modo de servirle? 6. ¿ Es Vd. amigo de comprar á muchas casas? 7. ¿ En qué caso se vería Vd. precisado á cambiar? 8. ¿ Les agradaría á otras casas entablar relaciones con Vd.? 9. ¿ Qué época había estipulado Vd. para la expedición de los mitones? 10. ¿ Se ha atrasado la ejecución? 11. ¿ Qué artículo queda por mandarle? 12. ¿ Cuándo se pondrán en camino sus viajantes? 13. ¿ Qué les sucederá si no llevan los artículos mencionados? 14. ¿ Quién podrá vender dichos artículos? 15. ¿ Se queja Vd. solamente de la falta de estos géneros? 16. ¿ Por qué se queja Vd. de gastos elevados? 17. ¿ Quién debía hacerse cargo de estos gastos? 18. ¿ Por qué sería justo que el fabricante tomase á su cargo estos gastos? 19. ¿ Qué es lo que Vd. espera?

LETTER 85.

1. ¿ Qué carta obra en su poder? 2. ¿ Siente Vd. los contratiempos ocurridos? 3. ¿ Tiene Vd. la culpa? 4. ¿ Trátase de alguna negligencia por parte de Vd.? 5. ¿ Toma Vd. sobre sí las consecuencias de la ejecución atrasada? 6. ¿ Por qué no deben quedar á sus costas las consecuencias? 7. ¿ Son frecuentes tales incidentes? 8. ¿ Se ocupa Vd. de la ejecución de los mitones restantes? 9. ¿ Cuándo piensa Vd. hacer la expedición? 10. ¿ Me cargará Vd. los gastos correspondientes á este envío? 11. ¿ Tratará Vd. de remediar tales inconvenientes en lo futuro?

LETTER 86.

1. ¿ Qué carta obra en su poder? 2. ¿ Qué es lo que le satisface? 3. ¿ Qué desea Vd.? 4. ¿ En qué caso continuará Vd. dándome la preferencia? 5. ¿ Es Vd. amigo de cambiar de casas? 6. ¿ Qué documento incluye Vd. en su carta? 7. ¿ Á cuánto se eleva? 8. ¿ Me carga Vd. en cuenta dicha suma? 9. ¿ Debo yo acusar recibo?

LETTER 87.

1. ¿Cuál es el objeto de su carta? 2. ¿ Á cuánto asciende la letra? 3. ¿ Me ha acreditado Vd. este importe? 4. ¿ Me agradece Vd. la remisión de dicha letra?

LETTER 88.

1. ¿ Qué carta obra en su poder? 2. ¿ Qué es lo que le extraña mucho? 3. ¿ Por qué le extraña mi silencio? 4. ¿ Ha recibido Vd. entretanto alguna factura? 5. ¿ Ha recibido Vd. el envío de los gabancitos? 6. ¿ Está ya en su poder el conocimiento de embarque? 7. ¿ Sabe Vd. el paradero de dicho envío? 8. ¿ Puede Vd. explicarse todos estos retrasos? 9. ¿ Le extraña á Vd. la desatención al ejecutar sus pedidos? 10. ¿ Me pide Vd. explicaciones? 11. ¿ Por qué debo yo darle explicaciones?

LETTER 89.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder? 2. ¿ Con qué carta se ha cruzado mi escrito? 3. ¿ Qué documento iba adjunto á mi carta? 4. ¿ Cuándo ha ejecutado Vd. los mitones restantes? 5. ¿ Han sido embarcados sus envíos? 6. ¿ Tiene Vd. algún comprobante? 7. ¿ Á qué señores fueron consignados los envíos? 8. ¿ Á quién ha remitido Vd. el conocimiento de embarque? 9. ¿ Por qué ha enviado Vd. el conocimiento directamente? 10. ¿ De cuántas cajas se compone el primer envío? 11. ¿ Ha llegado ya el envío á Santander? 12. ¿ Por qué no puede distar mucho de Santander? 13. ¿ Es grande la distancia de Liverpool á Santander? 14. ¿ Cuándo fué embarcado el segundo envío? 15. ¿ Por qué vapor ha sido expedido el envío? 16. ¿ Cree Vd. que recibirá en breve dicho envío? 17. ¿ En qué caso no tardarán los géneros en llegar á mi poder? 18. ¿ Siente Vd. mucho los contratiempos que se han sucedido en esta temporada al ejecutar mis pedidos? 19. ¿ Me ha explicado Vd. ya la causa de estos retrasos? 20. ¿ Procurará Vd. satisfacerme en la próxima temporada? 21. ¿ Espera Vd. que yo quede satisfecho?

LETTER 90.

1. ¿Qué documento me envía Vd. ? 2. ¿Por qué me envía Vd. este estado de cuenta ? 3. ¿Qué puedo ver por dicho extracto ? 4. ¿Hay algún sobrante á mi favor ? 5. ¿Qué ha hecho Vd. con dicho sobrante ? 6. ¿Hay algún asiento á mi debe ? 7. ¿Por qué concepto figura dicho cargo ? 8. ¿Quién se ha hecho responsable por el endoso irregular ? 9. ¿Por qué declaró el banco responder de la irregularidad ? 10. ¿Ha cargado el banco algunos gastos por la declaración de responsabilidad ? 11. ¿Qué espera Vd. con respecto á dichos gastos ?

LETTER 91.

1. ¿Qué documento ha recibido Vd. con mi carta del 19 del corriente ? 2. ¿Qué saldo arroja á su favor ? 3. ¿Qué gastos no le he abonado ? 4. ¿Cree Vd. que hay algún olvido ? 5. ¿Por qué concepto le he cargado 12/3 ? 6. ¿Espera Vd. que le abone dicho cargo ? 7. ¿Ha recibido Vd. algún pedido ? 8. ¿Cuándo ha recibido este encargo ? 9. ¿Hay alguna estipulación referente á la entrega de las puntillas en cuestión ? 10. ¿Qué ancho y qué calidad desea Vd. recibir ? 11. ¿Me agradecerá Vd. la pronta atención ? 12. ¿Cómo ha de efectuarse la expedición ? 13. ¿Cuándo piensa Vd. remitirme otro pedido ? 14. ¿De qué números ?

LETTER 92.

1. ¿Qué carta obra en su poder ? 2. ¿Qué me agradece Vd. ? 3. ¿Cuándo me escribirá Vd. sobre el particular ? 4. ¿Qué documento me envía Vd. ? 5. ¿Por qué concepto se entiende este abono ? 6. ¿Me pide Vd. disculpa por el olvido ? 7. ¿Qué noticia celebra Vd. ? 8. ¿Dedicará Vd. la mayor atención en la ejecución ?

LETTER 93.

1. ¿Qué telegrama confirma Vd. con su carta ? 2. ¿Cuál es el objeto de su carta ? 3. ¿Cuándo pidió Vd. dichas puntillas ? 4. ¿Debo anular también los pedidos anteriormente remitidos ? 5. ¿Qué favor me pide Vd. ? 6. ¿Quién tiene la culpa de esta anulación ? 7. ¿Por qué es culpa de su cliente ? 8. ¿Espera Vd. que yo corresponda á sus deseos ? 9. ¿Qué es lo que Vd. me promete ?

LETTER 94.

1. ¿Qué ha recibido Vd. ? 2. ¿Qué aviso contenía la carta ? 3. ¿Le es posible corresponder á mi deseo ? 4. ¿Le gustaría complacerme ? 5. ¿Había parado Vd. la fabricación al recibir mi telegrama ? 6. ¿Por qué no puede Vd. ya anular dicho pedido por entero ? 7. ¿Cuántas piezas de puntillas puede Vd. anular ? 8. ¿Se había tardado en preparar las puntillas pedidas ? 9. ¿Por qué con tanta prontitud ? 10. ¿Es de extrañar que las puntillas estén casi listas ? 11. ¿Por qué ha preparado Vd. las puntillas con tanta prontitud ? 12. ¿No admite el fabricante la anulación del pedido ? 13. ¿Qué fabricante no consiente la devolución de las puntillas entregadas ? 14. ¿Qué puntillas quiere anular el fabricante en cuestión ? 15. ¿Siente Vd. el no poder cumplir con mi deseo ? 16. ¿Qué es lo que Vd. espera por lo tanto ?

LETTER 95.

1. ¿Qué carta obra en su poder ? 2. ¿Me agradece Vd. el aviso ? 3. ¿Qué es lo que Vd. siente ? 4. ¿Qué puntillas puedo remitirle ? 5. ¿Qué debo unir á estas puntillas ? 6. ¿Debo activar la ejecución ? 7. ¿Por qué ?

LETTER 96.

1. ¿Qué carta acaba de llegar á su poder ? 2. ¿Ha tomado Vd. buena nota ? 3. ¿Qué me agradece Vd. ? 4. ¿Se ocupa Vd. en ejecutar prontamente mi pedido ? 5. ¿Cuándo podrá Vd. entregar los géneros de mi segundo pedido ? 6. ¿Por qué no puede Vd. expedir los géneros en seguida ? 7. ¿Puedo yo contar con su pronta atención ? 8. ¿Cuándo hará Vd. una expedición ? 9. ¿Por qué hará Vd. un envío parcial ? 10. ¿Qué hará Vd. con los géneros restantes ?

LETTER 97.

1. ¿Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿Está conforme el tamaño más estrecho de las puntillas mandadas ? 3. ¿Qué tamaño ha sido ejecutado por equivocación ? 4. ¿Qué proposición me hace Vd. para arreglar este asunto ? 5. ¿Por qué deja Vd. á mi buen juicio el arreglo de la pendencia ? 6. ¿Por qué hay dificultades ? 7. ¿Espera Vd. que el asunto pueda arreglarse con alguna rebaja ? 8. ¿Qué debo hacer con las 40 piezas del Núm. 6383 ? 9. ¿Es satisfactorio el color de dicho artículo ? 10. ¿Qué desea Vd. que haga para arreglar este asunto ? 11. ¿Qué instrucciones me pide Vd. al mismo tiempo ? 12. ¿Me ha escrito Vd. ya sobre este particular ?

LETTER 98.

1. ¿Qué carta obra en su poder? 2. ¿Contesta Vd. con detención á mi carta? 3. ¿Por qué no puede Vd. contestar en el momento? 4. ¿Se ocupará Vd. en la venta de las puntillas dejadas por cuenta? 5. ¿Cuándo procurará Vd. vender las puntillas en cuestión? 6. ¿Tratará Vd. de vender las puntillas sin pérdida? 7. ¿Por qué procurará Vd. colocar estas puntillas sin mucha pérdida? 8. ¿Qué debo yo hacer con los géneros que quedan por mandar? 9. ¿Hasta cuándo debo tener en mi poder los géneros en cuestión? 10. ¿Qué habrán hecho los Srs. Swan & Sons? 11. ¿Qué debo hacer con dicho paquete? 12. ¿Debo yo satisfacer el importe?

LETTER 99.

1. ¿Qué carta obra en su poder? 2. ¿De qué instrucciones ha tomado Vd. nota? 3. ¿Qué otras instrucciones ha anotado Vd.? 4. ¿Qué es lo que Vd. espera con respecto á los negocios con Portugal? 5. ¿Por qué desea Vd. que se mejore el estado monetario con el reino vecino? 6. ¿Qué le entregaron á Vd. los Srs. Swan & Sons? 7. ¿Ha pagado Vd. á dichos señores el importe de la factura? 8. ¿Que debo yo hacer? 9. ¿Cómo me remitirá Vd. dicho paquete?

LETTER 100.

1. ¿Ha logrado Vd. colocar las puntillas que dejó de su cuenta? 2. ¿Ha hecho Vd. todos los esfuerzos posibles para vender dichas puntillas? 3. ¿Ha logrado Vd. venderlas? 4. ¿Qué espera Vd. por lo tanto? 5. ¿Cree Vd. que por fin logrará colocarlas? 6. ¿Por qué las rechazan los clientes de Vd.? 7. ¿Es esta la verdadera causa? 8. ¿Cuál es la pura verdad? 9. ¿Á cuánto se elevan los derechos referentes á las puntillas en cuestión? 10. ¿Me ha dado Vd. ya detalles? 11. ¿Por qué partida del arancel ha satisfecho Vd. los derechos? 12. ¿Hay alguna equivocación en esto? 13. ¿Siente Vd. dicha equivocación? 14. ¿Por qué se alegra Vd. que se haya cometido este error? 15. ¿Ha logrado Vd. vender los 40 mazos del Núm. 6303? 16. ¿Es satisfactorio el color de dichas puntillas?

LETTER 101.

1. ¿Qué carta obra en su poder? 2. ¿Qué es lo que Vd. siente con respecto á las puntillas Núm. 1575? 3. ¿Qué favor me agradecería Vd.? 4. ¿Cómo debo vender dichas puntillas? 5. ¿Qué se ofrece Vd. á hacer para ayudarme? 6. ¿Qué puedo hacer en caso que yo prefiriera librarme de las puntillas en cuestión? 7. ¿Qué es lo que Vd. siente? 8. ¿Está Vd. dispuesto á suministrarme muestrarios? 9. ¿Debo yo autorizarle para preparar muestras?

LETTER 102.

1. ¿Qué ha enviado Vd. á Madrid? 2. ¿De qué puntillas se trata? 3. ¿En virtud de qué instrucciones ha expedido Vd. las puntillas en cuestión? 4. ¿Á cuánto asciende el importe de las puntillas en cuestión? 5. ¿Qué hace Vd. con dicho importe? 6. ¿Qué otro importe ha pasado Vd. á mi debe? 7. ¿Cuánto importa el total? 8. ¿Por qué ha expedido Vd. dichas puntillas á Madrid? 9. ¿Qué es lo que Vd. espera con respecto á la venta de dichas puntillas? 10. ¿Ha escrito Vd. al Sr. Lopez sobre el particular? 11. ¿Puedo yo contar con sus nuevos pedidos?

LETTER 103.

1. ¿Qué aviso me da Vd. con respecto á las puntillas Núm. 2966? 2. ¿Cuánto ofrece el comprador? 3. ¿Qué instrucciones debo pasar al Sr. Lopez? 4. ¿En qué caso? 5. ¿Ha escrito Vd. al Sr. Lopez sobre el particular? 6. ¿Es urgente el asunto?

LETTER 104.

1. ¿Me agradece Vd. mis esfuerzos en gestionar la venta de las puntillas Núm. 2966? 2. ¿Qué precio intenta pagar el tomador? 3. ¿Por qué carta ha sabido Vd. esto? 4. ¿Á cuánto equivalen 2½ reales en moneda inglesa? 5. ¿He hecho alguna mención referente á los derechos de aduana? 6. ¿Desea Vd. que yo le dé algunas aclaraciones sobre dichos gastos? 7. ¿Estaría Vd. dispuesto á sacrificar dichos gastos para deshacerse de las puntillas en cuestión? 8. ¿Espera Vd. alguna contestación? 9. ¿Qué aviso me da Vd. en esta oportunidad? 10. ¿Cuándo llegará el Sr. Bernard? 11. ¿Espera Vd. recibir algún pedido por conducto de mi viajante? 12. ¿Hará Vd. lo posible para satisfacerme?

LETTER 105.

1. ¿Cuánto se ofrece á pagar su comprador por las puntillas Núm. 2966 ? 2. ¿ Á cuantas pesetas equivalen R^s vellón 4331-25 ? 3. ¿ Quién pagará los gastos de trasporte á Vigo ? 4. ¿ Espera Vd. recibir una pronta contestación ? 5. ¿ Le será grata la visita de mi viajante ? 6. ¿ Me favorecerá Vd. con algún pedido ?

LETTER 106.

1. ¿ Ha recibido Vd. mi carta ? 2. ¿ Está Vd. dispuesto á sacrificar algo para colocar las puntillas en cuestión ? 3. ¿ En qué caso haría Vd. un sacrificio ? 4. ¿ Entra Vd. en detalles referentes á dicha pérdida ? 5. ¿ Por qué no me da más detalles ? 6. ¿ Qué proposición me hace Vd. por lo tanto ? 7. ¿ Á cuantas libras esterlinas equivalen R^s vellón 4500 ? 8. ¿ Están comprendidos en este importe los gastos de trasporte de Madrid á Vigo ? 9. ¿ Espera Vd. recibir una pronta respuesta ? 10. ¿ Por qué desea Vd. recibir una pronta contestación ? 11. ¿ Espera Vd. que yo acepte su proposición ? 12. ¿ Por qué ? 13. ¿ Qué debo tener en cuenta ? 14. ¿ Cuándo llegará su viajante á Vigo ? 15. ¿ Celebrará el ser favorecido con mis pedidos ?

LETTER 107.

1. ¿ Cuántos reales pagará su comprador por las puntillas en cuestión ? 2. ¿ Hará Vd. esfuerzos para que aumente su oferta ? 3. ¿ Por qué ? 4. ¿ Quién cobrará dicho importe ? 5. ¿ Se hace necesaria una pronta decisión ? 6. ¿ Ha dado Vd. instrucciones al Sr. Lopez de Madrid para que reexponga la caja á Vigo ? 7. ¿ Por qué no ha pedido Vd. mi conformidad antes de escribir al Sr. Lopez ? 8. ¿ Cree Vd. que yo aceptaré la oferta de R^s vellón 4400 ?

LETTER 108.

1. ¿ Ha llegado á su poder mi carta de 12 del corriente ? 2. ¿ Ha tomado Vd. buena nota del contenido ? 3. ¿ Ha dado Vd. instrucciones al Sr. Lopez para que reexponga la caja á Vigo ? 4. ¿ Por qué ha consentido en aceptar tan mala oferta ? 5. ¿ De qué manera se ha reembolsado Vd. del importe de los géneros vendidos ? 6. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 7. ¿ Qué me agradece Vd. al mismo tiempo ? 8. ¿ Cuándo me escribirá Vd. sobre el particular ?

LETTER 109.

1. ¿ Qué carta ha recibido Vd. ? 2. ¿ Qué giro le he avisado en dicha carta ? 3. ¿ Ha pagado Vd. dicho giro ? 4. ¿ Qué ha saldado Vd. con dicho pago ? 5. ¿ Ha recibido Vd. aviso de conformidad referente al pedido hecho á mi viajante ? 6. ¿ Le había yo escrito sobre el particular ? 7. ¿ De qué debo yo tomar nota ? 8. ¿ Por qué anula Vd. estas puntillas ? 9. ¿ Se ha realizado ya la venta de la partida anterior ? 10. ¿ Intenta Vd. revocar su anulación de los 1000 mazos en cuestión ? 11. ¿ Me avisará Vd. á su tiempo ? 12. ¿ Qué debo yo hacer en el interín ?

LETTER 110.

1. ¿ Ha anotado Vd. el contenido de mi carta de 8 del actual ? 2. ¿ Con qué carta se ha cruzado su escrito ? 3. ¿ Ha anulado Vd. los 1000 mazos en cuestión ? 4. ¿ Ha aceptado Vd. los 40 mazos del Núm. 6383 ? 5. ¿ Quién le ha enviado dichos mazos ? 6. ¿ Qué hace Vd. con ellos ? 7. ¿ Por qué no se hace Vd. cargo de esta partida ? 8. ¿ Le urge á Vd. la recepción de los géneros pedidos ? 9. ¿ Qué debo yo hacer por lo tanto ?

LETTER 111.

1. ¿ A qué carta se refiere Vd. ? 2. ¿ Puede Vd. vender los 40 mazos de puntillas que obran en su poder ? 3. ¿ Á que precio puede venderlos ? 4. ¿ Á qué condiciones quiere Vd. hacerse cargo de dichas puntillas ? 5. ¿ Qué representa el importe en cuestión ? 6. ¿ Cuenta Vd. con una pronta contestación sobre el particular ?

LETTER 112.

1. ¿ Qué cartas ha recibido Vd. ? 2. ¿ Es conforme el contenido ? 3. ¿ Por qué se ha demorado la contestación á la última carta ? 4. ¿ Me pide Vd. perdón por haber demorado la contestación á la última carta ? 5. ¿ Había alguna duda si aceptaba la oferta sometida por los 40 mazos dejados de cuenta ? 6. ¿ Ha perdido Vd. mucho en la venta de estas puntillas ? 7. ¿ Por qué ha consentido Vd. en sacrificar tanto ? 8. ¿ Qué documento me remite Vd. ? 9. ¿ Qué favor me pide Vd. ?

LETTER 113.

1. ¿ De qué se queja Vd. ? 2. ¿ Por qué está Vd. sufriendo perjuicios ? 3. ¿ De qué pedido se trata ? 4. ¿ Habría Vd. colocado este pedido si hubiera sabido que habría tanta demora para ejecutarlo ? 5. ¿ Á qué está Vd. acostumbrado ? 6. ¿ Es beneficiosa á sus intereses la prontitud de otras casas ? 7. ¿ Por qué ? 8. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 9. ¿ Por qué debo hacer la expedición en seguida ? 10. ¿ Qué observaciones me hace Vd. al mismo tiempo, con respecto á las condiciones ofrecidas por otras casas ? 11. ¿ Qué otro abono le hacen mis competidores ? 12. ¿ Cuenta Vd. con que yo le conceda las mismas condiciones ? 13. ¿ Qué me promete Vd. en caso de otorgarle estas condiciones ? 14. ¿ Espera Vd. recibir alguna contestación sobre el particular ?

LETTER 114.

1. ¿Cuál es el objeto de su carta ? 2. ¿ Á quién ha consignado Vd. su envío ? 3. ¿ Cuánto pesa la caja ? 4. ¿ Qué artículos contiene dicha caja ? 5. ¿ Cuándo me remitirá Vd. la correspondiente factura ?

LETTER 115.

1. ¿ Me ha avisado Vd. ya la expedición de los géneros de mi pedido ? 2. ¿ Qué objeto tiene la carta de Vd. ? 3. ¿ Á cuánto asciende el importe de la factura ? 4. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 5. ¿ Ha ejecutado Vd. por completo mi pedido ? 6. ¿ Por qué ha rechazado Vd. dichos números ? 7. ¿ Qué géneros ha incluido Vd. en este envío ? 8. ¿ Qué otros géneros ha agregado Vd. al envío ? 9. ¿ Siente Vd. el retraso que ha sufrido la ejecución de mi pedido ? 10. ¿ Ha hecho Vd. lo posible para activar la entrega de estos géneros ? 11. ¿ Cuándo ha despachado Vd. los géneros de mi pedido ? 12. ¿ Puede Vd. concederme algún descuento extraordinario ? 13. ¿ No puede Vd. otorgarme alguna preferencia ? 14. ¿ Hace Vd. otra observación en contestación á mi carta de 23 del finado ?

LETTER 116.

1. ¿ Qué instrucciones ha dado Vd. á los Señores J. Somerville and Co. ? 2. ¿ Por recomendación de quién me escribe Vd. ? 3. ¿ Qué debo hacer con los cigarros en cuestión ? 4. ¿ Á qué precios debo venderlos ? 5. ¿ Por qué no desea Vd. que venda los cigarros por

cajitas ? 6. ¿ Qué debo hacer con el producto realizado ? 7. ¿ Intenta Vd. hacerme otras consignaciones ? 8. ¿ En qué caso ? 9. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 10. ¿ Por qué ? 11. ¿ En qué caso ?

LETTER 117.

1. ¿ Ha recibido Vd. mi carta ? 2. ¿ Ha escrito Vd. otra vez á los Señores Somerville ? 3. ¿ Por qué ? 4. ¿ Le han contestado dichos señores ? 5. ¿ Qué piensa Vd. de dichos señores ? 6. ¿ Á qué se verá Vd. obligado ? 7. ¿ Qué informes me pide Vd. ? 8. ¿ Por qué ? 8. Por qué necesita Vd. estos informes ?

LETTER 118.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿ Qué contenía la carta ? 3. ¿ Había amenazado Vd. á dichos señores ? 4. ¿ Qué efecto ha producido dicha carta ? 5. ¿ Está satisfecho de haber conseguido su objeto ? 6. ¿ Duda Vd. de la honradez de dichos señores ? 7. ¿ Por qué ? 8. ¿ Volverá Vd. á escribirles ? 9. ¿ Qué les exige ? 10. ¿ Qué documento incluye Vd. en su carta ? 11. ¿ Por qué ? 12. ¿ Qué me recomienda Vd. que haga ? 13. ¿ Cree Vd. que sufrirá perjuicios ? 14. ¿ Por qué ?

LETTER 119.

1. ¿ Qué ha recibido Vd. con mi carta ? 2. ¿ Qué factura balancea Vd. con dicha remesa ? 3. ¿ Ha tomado Vd. nota de mi carta ? 4. ¿ Cuándo hará Vd. el envío de los cigarros en cuestión ? 5. ¿ Por qué no hace Vd. el envío en seguida ? 6. ¿ No puede Vd. fabricar en la actualidad ? 7. ¿ Por qué no ? 8. ¿ Tiene Vd. algún depósito de cigarros en Europa ? 9. ¿ De qué clase de cigarritos desea Vd. extender el consumo ? 10. ¿ Qué instrucciones ha pasado Vd. á los Señores L. E. & P. de Londres ? 11. ¿ Á cuanto asciende la factura ? 12. ¿ Cree Vd. que podré fácilmente vender dichos cigarros ? 13. ¿ Por qué me envía Vd. los cigarros desde Amberes ? 14. ¿ Cree Vd. que estos cigarros están en buenas condiciones ? 15. ¿ Por qué ? 16. ¿ Cree Vd. que estos cigarros resultarán á precios bajos ? 17. ¿ Á qué límites debo vender los cigarros ? 18. ¿ Debo vender los cigarros sin perder tiempo ? 19. ¿ Me deja Vd. mano libre para la venta ?

LETTER 120.

1. ¿ Á qué carta se refiere Vd. ? 2. ¿ Qué factura me envía Vd. en su carta ? 3. ¿ Qué instrucciones ha dado Vd. á dichos señores ? 4. ¿ Me ha cargado Vd. en cuenta el importe de la factura ? 5. ¿ Qué

es lo que Vd. siente muchísimo ? 6. ¿ Por qué no ha hecho Vd. la expedición antes ? 7. ¿ Qué es lo que ha causado retrasos en la ejecución de sus pedidos ? 8. ¿ Ha indicado Vd. el peso neto en la factura ? 9. ¿ Por qué no lo ha indicado ? 10. ¿Cuál es la costumbre por lo que se refiere al peso neto ? 11. ¿ Qué clases de cigarros incluye su remesa ? 12. Cuenta Vd. con una pronta venta ? 13. ¿ Qué me desea Vd. en esta ocasión ?

LETTER 121.

1. ¿ Qué carta obra en su poder ? 2. ¿ Me ha abonado Vd. en cuenta el importe de dicha factura ? 3. ¿ Qué detalles me pide Vd. ? 4. ¿ Cuando intenta Vd. remitirme cheque ?

LETTER 122.

1. ¿ Ha recibido Vd. mi carta ? 2. ¿ Qué descuento puede Vd. concederme por pago al contado ? 3. ¿ Qué descuento concede Vd. por pago dentro de 3 meses ? 4. ¿ Ofrece alguna ventaja el reembolso por papel á corta vista ? 5. ¿ Por qué resulta más alto el cambio de sus giros que el de papel sobre Londres comprado en Burgos ? 6. ¿ Quién paga los intereses correspondientes al plazo de 3 meses ? 7. ¿ En qué forma debo yo hacer los fondos directamente ?

LETTER 123.

1. ¿ Qué objeto tiene su carta ? 2. ¿ Cuando girará Vd. á mi cargo ? 3. ¿ Qué importe ? 4. ¿ Me da Vd. algunos detalles de este importe ? 5. ¿ Cuando ha de satisfacerse dicha letra ? 6. ¿ Qué cambio se aplicará ? 7. ¿ Qué favor me pide Vd. con respecto á su giro ? 8. ¿ Está Vd. dispuesto á detener su libranza ? 9. ¿ En qué caso detendrá Vd. su libranza ? 10. ¿ Cuando debo yo hacer fondos ?

LETTER 124.

1. ¿ Ha recibido Vd. mi carta de 14 del corriente ? 2. ¿ Ha tomado Vd. buena nota del contenido ? 3. ¿ Puedo poner mi giro en circulación ? 4. ¿ Por qué no ? 5. ¿ Cuando piensa Vd. reponer los fondos ? 6. ¿ En qué caso ?

LETTER 125.

1. ¿ Qué carta obra en su poder ? 2. ¿ Ha tomado Vd. buena nota del contenido ? 3. ¿ Ha detenido el giro avisado ? 4. ¿ Cuando debo yo remitirle el importe del giro suspendido ? 5. ¿ Cuando habrá una mejora en el cambio ? 6. ¿ Me cargará Vd. intereses por esta prórroga ?

LETTER 126.

1. ¿ Qué carta debe haber llegado á mi poder ? 2. ¿ Á qué carta ha contestado su escrito ? 3. ¿ Qué objeto tiene la presente ? 4. ¿ Por qué me recuerda Vd. la remesa ? 5. ¿ De qué factura se trata ? 6. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 7. ¿ Por qué debo hacer remesa en seguida ?

LETTER 127.

1. ¿ Qué documento ha recibido Vd. ? 2. ¿ Por intermedio de quién ha recibido Vd. dicha letra ? 3. ¿ Á cuánto asciende el importe ? 4. ¿ Me ha abonado Vd. dicho importe ? 5. ¿ Me agradece Vd. la remisión de esta letra ? 6. ¿ Qué importe ha deducido Vd. ? 7. ¿ Por qué concepto se entiende esta deducción ? 8. ¿ He pagado yo dentro del plazo convenido ? 9. ¿ Qué importe me reclama Vd. ? 10. ¿ Por qué concepto se entiende el importe reclamado ? 11. ¿ Qué favor me pide Vd. con respecto á dicho importe ?

LETTER 128.

1. ¿ Qué carta ha recibido Vd. ? 2. ¿ Qué documento me remite Vd. ? 3. ¿ Por saldo de qué facturas se entiende esta remesa ? 4. ¿ Ha hecho Vd. alguna deducción ? 5. ¿ Me ha abonado Vd. los intereses reclamados ? 6. ¿ Por qué se niega Vd. á pagar los intereses reclamados ? 7. ¿ Cuando debo yo girar á su cargo ? 8. ¿ Quién tiene la culpa en no haber girado ?

LETTER 129.

1. ¿ Qué carta ha llegado á su poder ? 2. ¿ Qué documento traía adjunto dicha carta ? 3. ¿ Me ha abonado Vd. el importe remesado ? 4. ¿ Ha renunciado Vd. al abono de los intereses reclamados ? 5. ¿ Me girará Vd. en el porvenir ? 6. ¿ Por qué ha tomado Vd. nota de mis instrucciones ? 7. ¿ Qué documento me remite Vd. al mismo tiempo ? 8. ¿ Á cuánto asciende el importe de su factura ? 9. ¿ Qué favor me pide Vd. con respecto á dicho importe ?

LETTER 130.

1. ¿Qué documento me remite Vd. por su carta? 2. ¿Cuántos días tiene que correr la letra en cuestión? 3. ¿Á cargo de quién ha sido girada esta letra? 4. ¿Á cuánto asciende su importe? 5. ¿Qué debo yo hacer? 6. ¿Por saldo de qué facturas me envía Vd. dicha letra? 7. ¿Hay alguna diferencia? 8. ¿Por qué concepto he cargado yo estos 14 chelines? 9. ¿Es costumbre cargar los muestrarios? 10. ¿Por qué no ha hecho Vd. remesa antes?

LETTER 131.

1. ¿Qué carta ha llegado á su poder? 2. ¿Qué documento incluía dicha carta? 3. ¿Cuándo vence dicho giro? 4. ¿Á cargo de quién fué librado? 5. ¿Qué facturas ha saldado Vd.? 6. ¿Qué otro importe me ha abonado Vd.? 7. ¿De qué particular debo tomar nota para el porvenir? 8. ¿Cuándo y en qué forma debo yo reembolsarle? 9. ¿Siente Vd. los cambios elevados? 10. ¿Qué ocasiona la subida de los cambios? 11. ¿Intenta Vd. sufrir alguna pérdida por los cambios subidos? 12. ¿Me cargará Vd. los intereses correspondientes al retraso?

LETTER 132.

1. ¿Qué documento debo remitir á Vd.? 2. ¿En qué fecha debe cerrarse la cuenta? 3. ¿Qué intereses debo incluir en dicho extracto? 4. ¿Y qué intereses debo abonarle? 5. ¿Cuándo ha reembolsado Vd. el importe de la factura 24 Febrero? 6. ¿Qué me pide Vd. que haga yo? 7. ¿Qué instrucciones me da Vd.? 8. ¿Qué debo yo hacer?

LETTER 133.

1. ¿Qué documento me remite Vd. en contestación á mi última carta? 2. ¿En qué fecha fué cerrado el extracto? 3. ¿Á cuánto asciende el saldo? 4. ¿Á favor de quién? 5. ¿Qué debo yo hacer?

LETTER 134.

1. ¿Qué carta obra en su poder? 2. ¿No le conviene Vd. el cambio según endoso? 3. ¿En qué forma debo yo girar la letra avisada? 4. ¿Qué hará Vd. en caso que yo no consienta en girar al cambio del día del vencimiento? 5. ¿Está Vd. esperando algún aviso?

LETTER 135.

1. ¿Qué carta está en su poder? 2. ¿Qué plazo libre acostumbra Vd. á conceder por el pago de las facturas? 3. ¿En qué forma ha de efectuarse el pago de las facturas? 4. ¿Á cargo de quién corren los gastos de la libranza? 5. ¿Á qué cambio ha de girarse la letra? 6. ¿Qué gastos están incluidos en dicho cambio? 7. ¿Debo yo reponerle los fondos sin retraso? 8. ¿En qué caso debo reembolsarle en seguida? 9. ¿Puede Vd. hacer alguna excepción en las condiciones de pago? 10. ¿Venden también mis competidores á estas condiciones?

LETTER 136.

1. ¿Qué le extraña á Vd.? 2. ¿Á quién ha pedido Vd. los géneros? 3. ¿Debo yo hacer la remesa enseguida? 4. ¿Á quién debo consignar el paquete? 5. ¿Qué carta ha llegado á su poder? 6. ¿Qué objeto tenía dicha carta? 7. ¿Le conviene á Vd. que yo le gire? 8. ¿Por qué debo suspender el giro? 9. ¿En qué forma me reembolsará Vd.?

LETTER 137.

1. ¿Ha ejecutado Vd. ya mi pedido? 2. ¿Por conducto de quién me ha remitido Vd. la factura? 3. ¿Cree Vd. que las mercancías habrán llegado ya? 4. ¿En contestación á qué carta me avisa Vd. esto? 5. ¿Puede Vd. seguir mis instrucciones referente á la suspensión del giro avisado? 6. ¿Cuándo vence dicha letra? 7. ¿Por qué no puede Vd. corresponder á mi deseo? 8. ¿Cuándo debe efectuarse el reembolso de mis facturas? 9. ¿Por qué debo yo reembolsarle al cabo de 3 meses? 10. ¿En qué forma deben satisfacerse las facturas?

LETTER 138.

1. ¿Qué es lo que yo debo dispensar? 2. ¿Á qué necesidad se ha visto Vd. obligado? 3. ¿Por qué se ha visto obligado á girar á mi cargo? 4. ¿Á la orden de quién ha librado Vd.? 5. ¿Por qué cantidad ha girado Vd.? 6. ¿En qué forma debo yo reembolsarme? 7. ¿Puedo también incluir en mi libranza los gastos originados por su giro? 8. ¿Puedo contar con su pago? 9. ¿Me agradecerá Vd. mi deferencia?

LETTER 139.

1. ¿Qué carta ha llegado á su poder? 2. ¿Ha tomado Vd. buena nota? 3. ¿Qué giro me avisa Vd.? 4. ¿Cuándo será pagadero su giro? 5. ¿Me da Vd. detalles de este importe? 6. ¿Cree Vd. que yo pagaré este giro á su vencimiento?

LETTER 140.

1. ¿Por qué no me ha pagado Vd. el importe de la factura vencida? 2. ¿Se cuidará Vd. del reembolso? 3. ¿Cuándo intenta Vd. reembolsarme? 4. ¿Qué debo yo dispensar?

LETTER 141.

1. ¿Ha recibido Vd. mi carta del 9 de Marzo? 2. ¿Ha tomado Vd. buena nota? 3. ¿Qué es lo que Vd. siente mucho? 4. ¿Qué petición me dirige Vd.? 5. ¿Por qué debo hacer efectivo el importe de la factura vencida? 6. ¿Debo reembolsarle los intereses correspondientes á la demora en el pago? 7. ¿Me da Vd. detalles de los intereses? 8. ¿No puede Vd. concederme otra prórroga? 10. ¿Por qué no?

LETTER 142.

1. ¿Qué documento va adjunto á mi carta 10 del actual? 2. ¿Cuándo vence su letra? 3. ¿Me abona Vd. este importe? 4. ¿Qué he olvidado pagarle? 5. ¿Á cuánto asciende el importe de los intereses? 6. ¿Me ha cargado Vd. dicho importe? 7. ¿Cuenta Vd. con el reembolso de este importe?

LETTER 143.

1. ¿Qué factura ha recibido Vd.? 2. ¿De qué pedido se trata? 3. ¿Es de conformidad el envío? 4. ¿Qué cantidades ha pedido Vd. á mi viajante? 5. ¿En qué piezas? 6. ¿Qué piezas le he enviado á Vd.? 7. ¿Le es posible quedarse con todos los géneros? 8. ¿Por qué no? 9. ¿Cuántas piezas acepta Vd.? 10. ¿Por qué acepta Vd. tantas piezas? 11. ¿Á quién ha entregado Vd. la nota? 12. ¿Ha aceptado Vd. mi giro? 13. ¿Quién le ha presentado dicho giro? 14. ¿Á quién ha entregado Vd. la liquidación de los géneros no aceptados? 15. ¿Dónde se hallan dichos géneros? 16. ¿Cree

Vd. que el importe estará conforme? 17. ¿Qué debo hacer con dicha suma? 18. ¿Á cuánto asciende la factura? 19. ¿Qué desea Vd. saber en cuanto al pago de dicho importe?

LETTER 144.

1. ¿Qué carta obra en su poder? 2. ¿Qué contenía? 3. ¿Ha sido aceptado mi giro? 4. ¿Á cuánto se elevan los gastos del protesto?

LETTER 145.

1. ¿En qué ramo de negocios se ocupan los Srs. Guerrero y Hermanos? 2. ¿Cuántas casas tienen? 3. ¿Con qué capital cuentan? 4. ¿Cuántos socios hay en la casa? 5. ¿Cuál es la administración de la casa? 6. ¿Adónde compran sus mercaderías? 7. ¿Qué opinión tienen las casas mayoristas? 8. ¿Qué crédito se les concede? 9. ¿Acostumbran á pagar con puntualidad?

LETTER 146.

1. ¿Quién desea entablar relaciones con Vd.? 2. ¿Qué casa ha indicado dicho señor como referencia? 3. ¿Qué favor me pide Vd.? 4. ¿Debo yo indicarle también el crédito de que goze dicho señor? 5. ¿Me agradecerá Vd. mis informes? 6. ¿Hará Vd. uso discreto de mis informes? 7. ¿Se ofrece Vd. á reciprocarme mis servicios?

LETTER 147.

1. ¿Merece crédito la casa sobre la que le he pedido informes? 2. ¿Tiene grandes capitales á su disposición? 3. ¿Qué crédito concede Vd. á dicha casa? 4. ¿Es persona seria el propietario de la casa? 5. ¿Le ha pagado siempre con puntualidad? 6. ¿Puede Vd. asumir alguna responsabilidad con respecto á sus comunicaciones? 7. ¿En contestación á qué carta me da Vd. estos informes?

AA

LETTER 148.

1. ¿ Desde cuántos años está Vd. en relaciones con la casa en cuestión ? 2. ¿ Qué crédito le concede Vd. á dicha casa ? 3. ¿ Le concedería Vd. á dicha casa un crédito más elevado si lo deseara ? 4. ¿ Por qué no intenta Vd. exceder el crédito mencionado ? 5. ¿ Goza de buena reputación el Sr. Vilaisca ? 6. ¿ Qué me aconseja Vd. con respecto á las condiciones ? 7. ¿ Por qué es necesario estipular claramente las condiciones convenidas con dicho señor ? 8. ¿ Puede Vd. darme más informes ?

LETTER 149.

1. ¿ Qué petición le ha dirigido á Vd. el Sr. Soler ? 2. ¿ Qué referencias le ha dado ? 3. ¿ Qué informes desea Vd. recibir ? 4. ¿ Qué otras comunicaciones debo hacerle con respecto á dicho señor ? 5. ¿ Me agradecerá Vd. los informes que yo le dé ?

LETTER 150.

1. ¿ Merece confianza la persona en cuestión ? 2. ¿ Á qué persona alude Vd. ? 3. ¿ Es persona activa y trabajadora ? 4. ¿ Se toma gran interés en cuidar los negocios de las casas que representa ? 5. ¿ Qué casas representa actualmente ? 6. ¿ De qué manera ha obtenido la representación de dichas casas ? 7. ¿ Desde cuántos años representa á dichas casas ? 8. ¿ Puedo tener confianza en el Sr. Soler ? 9. ¿ De qué posición goza dicho señor ? 10. ¿ Es persona bien vista en las casas de comercio ? 11. ¿ Se alegraría Vd. si yo le confiara la representación de mi casa ? 12. ¿ Puede Vd. recomendarme á dicho señor con toda confianza ?

LETTER 151.

1. ¿ Qué triste noticia tiene Vd. que darme ? 2. ¿ Ha enterado Vd. ya al juzgado ? 3. ¿ Á cuánto se eleva el pasivo ? 4. ¿Cuál ha sido la causa de la suspensión de pagos ? 5. ¿ Espera Vd. solventar las dificultades sin causar grandes pérdidas á sus acreedores ? 6. ¿ Qué favor me pide Vd. con respecto á la reunión de acreedores que propone ? 7. ¿ Por qué debe asistir mi representante á la junta de acreedores ?

LETTER 152.

1. ¿ Se ha celebrado ya la reunión de acreedores quirografarios de los Srs. Enrique Fanlo y Cia. ? 2. ¿ Qué misión le había sido confiada á Vd. ? 3. ¿ Para qué fin fué Vd. nombrado para comprobar el estado de la casa quebrada ? 4. ¿ Está ya cumplida su misión ? 5. ¿ Por qué se han visto obligados los Srs. Fanlo á declararse en estado de suspensión de pagos ? 6. ¿ Qué detalles han sometido dichos señores al juzgado ? 7. ¿ Por qué presentaron al juzgado el balance del año pasado ? 8. ¿ Qué costumbre habían adoptado los deudores para calcular el coste de los géneros comprados ? 9. ¿ Es correcto tal modo de calcular ? 10. ¿ Hay que tener en cuenta ciertos descuentos y deducciones tratándose de géneros de fantasía ? 11. ¿ Qué otros motivos hay para tener en cuenta estas deducciones ? 12. ¿ Por qué se precisa formar exacto concepto del valor verdadero de las existencias ? 13. ¿ Está también en el interés de los acreedores el establecer cálculos justos ? 14. ¿ Puede Vd. darme detalles del estado activo y pasivo de la casa quebrada ? 15. ¿ Qué ha hecho Vd. después de conocer el estado verdadero de la casa quebrada ? 16. ¿ Qué resultado han dado las entrevistas con los acreedores escriturarios ? 17. ¿ Han hecho esta oferta en seguida ? 18. ¿ En qué caso se ofrecen á pagar el 50 % al contado ? 19. ¿ Por qué se desea un arreglo extrajudicial antes del 15 de Marzo próximo ? 20. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 21. ¿ Puedo yo nombrar algún representante para asistir á la nueva junta de acreedores ? 22. ¿ En casa de quién tendrá lugar esta reunión de acreedores ? 23. ¿ Cuándo se celebrará dicha reunión ? 24. ¿ Á nombre de quién me ruega Vd. la asistencia á la nueva reunión de acreedores ? 25. ¿ Me agradecerá Vd. este favor ?

LETTER 153.

1. ¿Cuáles es el objeto de la carta de Vd. ? 2. ¿ Á quién va dirigida la carta inclusa ? 3. ¿ Qué debo yo hacer con estos documentos ? 4. ¿ En qué caso debo entregar á dicho señor los documentos remitidos ? 5. ¿ De qué asunto se trata ? 6. ¿ Cree Vd. que el pagaré en cuestión será pagado ? 7. ¿ Qué aviso me da Vd. al mismo tiempo ? 8. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 9. ¿ Dedicará Vd. toda atención á la ejecución de mis pedidos ? 10. ¿ Por qué me da Vd. gracias anticipadas ?

LETTER 154.

1. ¿ Ha recibido Vd. mi carta ? 2. ¿ Qué documento iba adjunto á mi carta ? 3. ¿ Ha entregado Vd. dicho pliego ? 4. ¿ Cree Vd. que el Sr. Fernandez cuidará mis intereses ? 5. ¿ Cree Vd. que él logrará efectuar el cobro de la letra protestada ? 6. ¿ Por qué ha de serle fácil el cobro de la letra en cuestión ? 7. ¿ Ha tomado Vd. nota del resto de mi escrito ? 8. ¿ Puedo contar con algún pedido ?

LETTER 155.

1. ¿ Qué objeto tiene la carta de Vd. ? 2. ¿ Quién es el Sr. Heart ? 3. ¿ Por qué va á ese país ? 4. ¿ Qué favor me pide Vd. al mismo tiempo ? 5. ¿ De qué manera debo yo reembolsarme de los pagos hechos al Sr. Heart ? 6. ¿ Me agradece Vd. por anticipado los favores que dispense al Sr. Heart ? 7. ¿ Por qué debo yo ayudarle ? 8. ¿ Se pone Vd. á mi disposición para corresponder á mis servicios ?

LETTER 156.

1. ¿ Qué objeto tiene la carta de Vd. ? 2. ¿ Quién es el Sr. Alá ? 3. ¿ Pará qué está autorizado el Sr. Alá ? 4. ¿ Me da Vd. gracias anticipadas por la favorable acogida que dispense al Sr. Alá ?

LETTER 157.

1. ¿ Á qué clase de negocios se dedica Vd. ? 2. ¿ Qué otra representación desea Vd. obtener ? 3. ¿ Por qué desea Vd. obtener una colección de alfombras de fabricación inglesa ? 4. ¿ Qué favor me pide Vd. ? 5. ¿ Para qué plazas desea Vd. obtener la representación ? 6. ¿ Puede Vd. suministrarme algunas referencias ?

LETTER 158.

1. ¿ Ha llegado á su poder mi carta ? 2. ¿ Qué objeto tenía mi carta ? 3. ¿ Puede Vd. hacer uso de mi oferta ? 4. ¿ Por qué no puede Vd. aprovechar mi oferta ? 5. ¿ Ha tomado Vd. nota de mi casa ? 6. ¿ Con qué fin ha tomado Vd. apunte de mi casa ?

LETTER 159.

1. ¿ Qué objeto tiene la carta de Vd. ? 2. ¿ Bajo la recomendación de quién se dirige Vd. á mi casa ? 3. ¿ Ha adquirido Vd. alguna práctica en los trabajos de escritorio y de la teneduría de libros ? 4. ¿ Cuando ha adquirido Vd. estos conocimientos ? 5. ¿ Posee Vd. algún idioma ? 6. ¿ Podría Vd. llevar la correspondencia en dichos idiomas ? 7. ¿ Cuando podría Vd. entrar en mi casa ? 8. ¿ Por qué no puede Vd. entrar antes del 28 de Febrero ? 9. ¿ Podría Vd. venir antes si yo lo deseara ? 10. ¿ Qué edad tiene Vd. ? 11. ¿ Puede Vd. darme algunas referencias ? 12. ¿ Está Vd. esperando alguna contestación ?

LETTER 160.

1. ¿ De qué triste noticia se ha enterado Vd. ? 2. ¿ Me da Vd. su pésame por esta pérdida ? 3. ¿ Qué votos hace Vd. ? 4. ¿ Me agradece Vd. el haberle enterado del fallecimiento de mi querida esposa ?

4.—EXERCISES TO BE RENDERED INTO
SPANISH, BEING SUPPLEMENTS
TO MODEL LETTERS No. 1-160.

I.—CIRCULARS.

EXERCISE 1.

Sanchez y Paredes of *Madrid*, under date 10 August, 19.., have pleasure in informing you that they have this day opened a business house under the style of firm

Sanchez y Paredes,

at No. 60, Calle de Jacometrezo.

Their business embraces wholesale trade and export trade to the Spanish Colonies in haberdashery, in smallware, and similar goods.

The experience which both partners have gained in this branch during their employment in various houses in *Madrid*, together with sufficient capital for their business, enables them to execute any orders with which they may be favoured, to your entire satisfaction.

They ask you to kindly take note of their signatures below.

Mr. *Ricardo Sanchez Alarcón* will sign : S. & P.

Mr. *Antonio Paredes y Gonzalez* will sign : S. y P.

EXERCISE 2.

S. M. Novals y Carlos Novals of *México*, under date 15th October 19.., have the honour to inform you that they have this day opened a house under the style of

Novals y Cia.,

in which Mr. *S. M. Novals* is a sleeping partner. Their firm will undertake any business relating to banking transactions.

The management of the concern has been entrusted to Mr. Carlos Novals, of whose signature at foot you will please take note.

They are awaiting the favour of your orders, which they will endeavour to fill to your entire satisfaction.

Mr. Carlos Novals will sign : *Novals y Cia.*

EXERCISE 3.

Viñals y Baulena of Málaga, under date 16 November 19.., have the pleasure to advise you, that by mutual agreement, they have dissolved partnership of their firm, trading under the style of

Viñals y Baulena,

and that Mr. *Adolfo Viñals*, who has taken over assets and liabilities, will continue to do the business under his own name.

They thank you for the confidence you have bestowed upon the old firm for so many years, and trust that you will extend the same to their successor.

EXERCISE 4.

Referring to the foregoing circular, *Adolfo Viñals* has much pleasure in informing you that this day he has taken over the assets and liabilities of the late firm of

Viñals y Baulena,

of which he was a partner, and will continue the same business under his own name.

He confidently hopes that you will favour him with your orders, and he will do his very best to merit your confidence in every respect.

He asks you to kindly take note of his signature.

EXERCISE 5.

Leopoldo Basques of Barcelona, under date 15 April 19.., begs to inform you that in order to extend business, he has this day conferred upon his old clerk, Mr. *Ignacio Valdes*, the right to sign his firm per procuration, and has given him an interest in the concern. He asks you to kindly take note of his signature at foot.

D. *Ignacio Valdes* will sign

p.p. LEOPOLDO BASQUES

Ignacio Valdes.

II.—CORRESPONDENCE WITH AGENTS.

EXERCISE 1. (Re Letter No. 18.)

Black & Sons of *Leicester*, in reply to claim received through their agent, *Mr. Enrique Santos*, re difference in price for Gloves No. 3954, they having charged 8s. 6d. instead of 7s. 9d., beg to enclose a credit note for *Messrs. Flores & Cia.*, amounting to 4s. 3d. They beg to apologise for this error, which was caused through the fact that to-days' price of these gloves is 8s. 6d., but as *Flores & Cia.* sent their order before the rise of silk and *Black & Sons* had accepted the order at the old price, they of course credit the difference. For the future, these gloves could only be repeated at 8s. 6d., of which *F. & Co.* are to take note.

EXERCISE 2. (Re Letter No. 18.)

Black & Sons have much pleasure in sending to *Messrs. Gutierrez é Hijos* of *Málaga* certificate of origin, weight note and invoice in complete execution of their order for gloves and mittens, amounting to £55 18s. 2d., which Buyers are to place to Sellers' credit. In conformity with Buyers' instructions, Sellers consigned the sending to *Messrs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak* of *Liverpool*, to be reforwarded by first steamer to *Málaga*.

Sellers confidently hope that the careful execution of the order will meet with Buyers' entire satisfaction, and Sellers will be pleased to be favoured with further orders very shortly.

EXERCISE 3. (Following Letter No. 22.)

Enrique Santos writes to *Black & Sons* of *Leicester*, under date 26 July 19.., replying to Letter No. 22: *Enrique Santos*

duly received *Black & Sons'* letter of 18 inst., enclosing various documents, with which he has done the needful.

Martin Lerdo. He informed him that the order will be executed at prices stated by *Mr. Watson*.

Moreno y Sobrinos. In case the remaining 72 doz. woollen gloves are ready very shortly, *Black & Sons* are to send them along with another sending for *Málaga*, to save expenses. The woollen mittens No. 96, ordered some time ago, may also be included. For the silk mittens they are awaiting invoice, and they trust to receive the goods during the next few days, as they are in urgent need of them.

Francisco Velar. If the numbers mentioned cannot be done, *Black & Sons* may send similar goods instead, at the same price. The substitutes may be included in the next sending, which is to be consigned to *Messrs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak* in *Liverpool*, to be forwarded by first steamer.

Patterns. He is obliged for the patterns sent, and will try to obtain some good orders. The patterns of stock lots he has shown to some friends already, but up to now he has found no buyer; however he hopes to be able to place them—if not all, at least a good part.

Ramos Hermanos. The few goods still on order are to be handed over to *Messrs. Wild & Co.*, who will add them to their sending, to be made in about 10–12 days.

Martin & Cia. He is sorry to say these gentlemen leave the 24 pieces of *Elastics* No. 487 at disposal, as they ordered them in deep black, whilst the goods received are brown. He will endeavour to sell them to some other customer, if he does not succeed in persuading *Martin & Co.* to keep them.

F. Rodriguez Hermano. He received the last sending of silk handkerchiefs, but there were 4 doz. missing, viz., 3 doz. No. 853 @ 6s. 3d. and 1 doz. No. 954 @ 15s. 3d., and he

asks you to kindly claim the amount from the insurance company, and credit them with same. The last postal sendings for *José Alá, Uriarte é Hijos* and *F. Zabala*, also arrived in a pilfered condition, and they will shortly give *Santos* details of goods missing.

Jimenez é Hijo claim the difference in price for No. 120, which you charged last time at 7s. 11d., whereas goods were bought at 7s. 1d. Please send a credit note.

EXERCISE 4. (Following Letter No. 24.)

Black & Sons of *Leicester* acknowledge receipt of *Enrique Santos'* letter of 14 August, contents of which they have duly noted.

Goods Pilfered. They are submitting to the Insurance Company the document received, and will revert to the matter in due course. The other certificates they are awaiting.

Francisco Velo. Re this matter, they have reported to their traveller, *Mr. Watson*, who will investigate the claim personally.

Juan Resada. It is quite true that his instructions given in the order sheet were to send goods by ordinary train via *Irún*, but as the delivery of the goods took some time longer than anticipated, and as he had telegraphed for them, they thought it in his interests to forward the parcel by fast train. To meet this customer, they are willing to allow him 5s., for which they enclose a credit note, and trust that this will settle the matter.

M. Adolphi & Co. *Black & Sons* need hardly say that this affair speaks little in favour of Spanish justice, if the sleeping partner *Salvio Moro* is allowed to withdraw his capital at any time he chooses to protect his own interests, without regard

to the claims of the other creditors. The matter being rather serious, they have given telegraphic instructions to *Mr. Watson* in *Madrid*, to proceed at once to *Málaga* and investigate the whole affair. As *Mr. Watson* holds a general power of attorney, they desist from signing the one *Santos* sent, until they hear from *Mr. Watson*.

They confidently hope that this matter will be arranged in a more satisfactory manner, for the proposal which debtors make, is simply outrageous.

Black & Sons are anxiously looking forward to some further news.

EXERCISE 5. (Preceding Letter No. 25.)

Francisco Soler of *Madrid*, under date 6 March, 19.., writes to *Black & Sons* of *Leicester* :

Having heard that they have no agent at present in *Madrid*, he takes the liberty of offering his services.

He has been engaged in representing Foreign Houses for the last fifteen years, and is well introduced to the best houses of *Madrid*, with whose buyers he is on very friendly terms.

Below he begs to give the names of the houses he is representing, also the names of some firms with whom he has been doing business of some importance ; they will be pleased to answer any enquiries respecting his character and standing.

He confidently hopes that when appointing a new agent, *Black & Sons* will give him a trial ; they may rest assured that he is able to give them entire satisfaction and to increase their turnover in *Madrid* to a considerable extent.

He hopes to be favoured with an early reply, for which he thanks them beforehand.

References :

F. R. Wagner & Co., Berlin.
 Dubois & Laforêt, Paris.
 Henry Austin & Co., Manchester.
 George Rowland & Sons, Glasgow.
 Leon Hidalgo y Cia, Madrid.*
 Enrique Rodriguez y Hermanos, Madrid.
 Alonso Perez, Madrid.
 Arturo Guzmán é Hijos, Madrid.
 Hijo de Remigio Gonzalez, Banqueros, Madrid.

EXERCISE 6. (Preceding Letter No. 25.)

Black & Sons, under date 10 March, acknowledge receipt of Letter No. 5, and are much obliged for *Soler's* offer of services.

Their traveller, *Mr. Albert Watson*, is at present in Lisbon, and will come to Madrid in 6/8 weeks; they have sent on *Soler's* letter to him, and no doubt *Soler* will hear from him.

EXERCISE 7. (Preceding Letter No. 25.)

Francisco Soler, under date 25 March, begs to acknowledge receipt of Letter No. 6, for which he is much obliged.

In the meantime he has corresponded with *Mr. Watson* on the subject of conferring upon him (*Soler*) the agency for Madrid, and *Black & Sons* will in the meantime no doubt have heard from him.

He quite agrees to the terms *Mr. Watson* mentioned and which, for regularity's sake he repeats: *Black & Sons* pay him a commission of $2\frac{1}{2}\%$ on all orders from Madrid either sent by him or by the customers themselves, but on

* See Letters Nos. 149 and 150, pages 240 and 241.

orders taken by the traveller they will allow him $1\frac{1}{4}\%$ only. Expenses for postage, telegrams, &c., are to be refunded to him; the commission is payable every half year, viz., end of June and end of December.

Mr. Watson informed *Soler* that he had instructed *Black & Sons* to prepare a collection of patterns for him, which he is now awaiting. He has already advised the trade of Madrid that he has taken over *Black & Sons'* agency and he will do his very best to secure a sound and profitable business for them.

Thanking them for the confidence they have thus placed in him, and awaiting their further news, &c.

EXERCISE 8. (Preceding Letter No. 27.)

Black & Sons, under date 3 June, confirming their letter of 22 April, inform *Fco. Soler* that they received in the meantime the various orders which their *Mr. Watson* took during his short stay in Madrid; they will be executed with the greatest possible care.

Sebal & Co. They ordered No. 51 in a special shade, which unfortunately cannot be done for the small quantity ordered; they (*Black & Sons*) therefore offer the enclosed shade of No. 367 as a very good substitute, and they would be obliged by a prompt reply if this is acceptable.

EXERCISE 9. (Preceding Letter No. 28.)

Francisco Soler, confirming his letter of 9 inst. under date 15 June, has much pleasure in enclosing two orders, viz.

E. Zabal. This order is to be executed without delay, and customer hopes to receive the goods in three weeks from now.

Gonzalez é Hijos. Their order is a repeat for several numbers, which they bought some time ago.

Soler asks *Black & Sons* to report on these orders by return, so that he may notify customers of conformity or alterations.

EXERCISE 10.

Black & Sons, under date 27 June, confirming their letter of 21 inst., enclose an invoice relative to 3 Post parcels sent to *José Aguirre*, which he (*Soler*) is to hand over.

III.—CORRESPONDENCE RELATING TO TRANSACTIONS IN GOODS, FORWARDING PACKAGES FOR SHIPMENT, CLAIMS, etc.

Transaction No. 1.

EXERCISE 1. (Re Letter No. 34.)

Sellers, under date 20 October, beg to acknowledge Buyer's Letter No. 34, for which they are very much obliged.

As their Mr. Black is obliged to go to Lisbon very shortly, he will call at Vigo on his way home, and will then take the opportunity of paying Buyer a visit and submit him the splendid collection Mr. Black carries with him. They confidently hope that Buyer will favour them with a trial order, as they are very anxious to enter into business connection with such an important and well-known house; he may rest assured that they will do their utmost to give entire satisfaction.

EXERCISE 2.

Sellers, under date 24 November, confirm their letter of 20 October and now have much pleasure in acknowledging receipt of the esteemed order, which Buyer kindly gave them through the medium of their traveller, Mr. E. Black, and for which they beg to thank him.

They assure him that the execution will receive their very best attention, and they will deliver the goods at the time stipulated.

Sellers are very pleased to open business with Buyer, and hope that this trial order will lead to important business.

Thanking him once more for his favour, &c.

Transaction No. 2.

EXERCISE 3. (Re Letter No. 39.)

Buyer, under date 24 October, acknowledges receipt of Sellers' Letter No. 39, covering invoice and certificate of origin relative to their sending for £386 6s. 5d. which amount he has placed to their credit.

The goods have just arrived, and as far as he can see they are satisfactory. As to the remaining 4 pieces No. 736, Sellers are to keep these until they hear further from him; Messrs. Harrison & Co. of Bradford will most probably have a sending to make in December, and these pieces may then be included.

EXERCISE 4.

Aguila é Hijos of *Santander*, under date 18 October, write to Sellers informing them that the 3 Cases advised by their favour of 30 September, have been duly cleared through the custom house and forwarded to *Mr. Luis Hernandez* of *Burgos*, in conformity with his instructions.

Aguila é Hijos thank Sellers for their favour, and place their services at their disposal whenever they have shipments to make for customers in the Northern district.

EXERCISE 5.

Buyer, under date 20 November, referring to his letter of 24 October, begs to inform Sellers that the remaining 4 Pieces, No. 736, are to be handed over to Messrs. Harrison & Co., of Bradford, without delay; Sellers are to give these gentlemen all details relating to weights, &c., necessary for declaration in certificate of origin.

EXERCISE 6.

Sellers, under date 24 November, in reply to Buyer's letter of 20 inst., beg to inform him that they have sent on to Messrs. Harrison & Co. of Bradford, the 4 pieces of Mantle Linings, No. 736, and have pleasure in handing enclosed invoice amounting to £74 9s. 3d., which he is to place to their credit.

They trust that the careful execution of his order will meet with his entire satisfaction, and they hope to be favoured with further orders very shortly.

Make out an invoice for :—

4 pieces, 54" wide, Mantle Lining,
46, 43½, 41, and 42 yards @ 8s. 9d.
Discount, 5%.
Commission, 2½%.
Case and Packing, £0 19s. 6d.

Not insured.

(See Model Letters 121 & 122, pages 194 and 195.)

Transaction No. 3.

EXERCISE 7. (Re Letter No. 44.)

Sellers, under date 30 January, beg to acknowledge receipt of Buyers' Letter No. 44, contents of which they have duly noted, and thank them for the confirmation of the advanced prices due to the rise in the price of cotton.

Sellers have put goods in hand, and they will do their very best to ship them complete by end of March, when they will have the pleasure of forwarding invoice and shipping documents.

For Buyers' guidance, Sellers beg to mention that in consequence of the continuous rise in prices of cotton, the goods ordered could not be sold to-day under 10% advance.

EXERCISE 8. (Re Letter No. 46.)

The manager of the *Banco de Tarapacá y Argentina* of *Buenos Aires*, under date 6th May, acknowledges receipt of Sellers' Letter No. 46, enclosing 1st of exchange for £240 14s. 2d. @ 120 d/s on José Guerrero y Hnos., which has been accepted, and matures 7th September next.

EXERCISE 9. (Re Letter No. 48.)

Buyers, under date 6 July, acknowledge receipt of Sellers' Letter No. 48, of which they have taken due note. They are sorry that it was not possible to place their order at lower prices; however, they trust that if possible Sellers will make them a concession, as the article in question is cut very fine and they have to sell with a very small profit.

They now await invoice and shipping documents.

EXERCISE 10.

Sellers, on 23rd August, write to Buyers acknowledging receipt of their letter of 6 July, of which they have taken due note.

They send enclosed:

(a) Bill of Lading for goods shipped per SS. "Hermonides," through Langstaff, Ehrenberg & Pollak, Liverpool; these gentlemen send one copy of B/L and certificate of origin direct to Buyers (see *Model Letter No. 45, page 81*).

(b) Invoice amounting to £241 4s. 10d. for amount of which draw @ 120 d/s.

(c) A Weight Note, specifying gross and net weights.

Reference patterns (2 parcels) are being sent under separate cover (registered).

Sellers are sorry to say that in spite of all efforts they have not succeeded in getting any concessions in the prices stated in their copy of order of 4 June; the market continues to be very firm, and a reduction in prices is under such circumstances quite out of the question.

[For conclusions of letters see *Spanish Commercial Practice, Part I.*, page 48.]

Make out the following invoice:—

		H. P. & C. Gross Weight.	
A 031	600 doz. 18" x 18" Cotton Handks.	[++ 1671] Kg. 123 ⁰⁰⁰	@ 1s. 10½ d.
		Case 18s. 6d.	
631	500 ,, 18" x 18" ,, ,,	[++ 1672] Kg. 120 ⁰⁰⁰	@ 2s. 4½ d.
		Case 17s. 6d.	
631	500 ,, 18" x 18" ,, ,,	[++ 1673] Kg. 120 ⁰⁰⁰	@ 3s. 0d.
		Case 16s. 6d.	
641	250 ,, 19" x 19" ,, ,,	[++ 1674] Kg. 104 ⁰⁰⁰	@ 1s. 6d.
			Case 19s.
931	250 ,, 14" x 14" ,, ,,		@ 1s. 6½ d.
Discount 5%; commission 2½%.			
Freight and carriage (from Manchester to Buenos Aires)			£5 4 9
Consular Expenses			0 8 6
Bank Commission (½%) and stamps (1s. 6d. on every £50)			1 11 6
Interest @ 5% p.a. for 8 months on £233 9 2			7 15 8
			£241 4 10

and draw for this amount @ 120 d/s, to the order of the Banco de Tarapacá y Argentina, Ldo.

EXERCISE 11.

Acknowledge receipt of Bank's letter of 6 May and send draft above mentioned for collection in usual way (see *Model Letter No. 46*).

EXERCISE 12. (Re Letter No. 49.)

Sellers, under date 3 October, confirm their letter of 23 August (see Exercise 11) and have pleasure in acknowledging Bank's letter of 8 September (Model Letter No. 49), covering First of exchange for
 £239 13s. 2d. (No. 6345) @ 90 d/s on London in settlement of their draft for
 £240 14s. 2d. (No. 365) @ 120 d/s on José Guerrero y Hnos. for which they are much obliged.

Transaction No. 4.

EXERCISE 13. (Preceding Letter No. 50.)

Sellers, under date 12 January, have much pleasure in acknowledging receipt of the order which Buyer was kind enough to transmit to them through their traveller, Mr. Joseph Beaumont, and assure him that the execution will receive their very best attention, so as to give entire satisfaction. They have put the goods in work, and will deliver beginning of March.

[See also Section V., Letters Nos. 146-147, Correspondence relating to Enquiries and Information about Foreign Firms, pages 237-238.]

EXERCISE 14. (Preceding Letter No. 52.)

Sellers, under date 2 April, referring to their letter of 1 March, have the pleasure to hand Buyer certificate of origin and invoice relative to their sending in completion of his order, amounting to £255 15s. 3d., which he is to pass to their credit.

In conformity with his instructions, Sellers consigned the goods to Messrs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak of Liverpool, to be forwarded to Cadiz by first steamer.

Sellers are sorry for the delay in the execution of Buyer's order, which was unavoidable owing to the breakdown of some machinery and a great accumulation of orders, but they hope that the quality of the goods sent will be to his entire satisfaction. As Buyer will see from the invoice, they were able to obtain some small reductions in some instances, of which they have given him the benefit, and they trust that he will appreciate this by giving them very shortly a further order.

EXERCISE 15. (Re Letter No. 56.)

Make out credit note.

[For specimen of form see page 25.]

EXERCISE 16. (Re Letter No. 56.)

Buyer, under date 14 June, in reply to Sellers' letter of 8 inst. (No. 56) begs to inform them that in payment of piece No. 3283 Velvet, they will receive through Messrs. J. Gold & Co. of Manchester, £4 15s. 0d. receipt of which Sellers are to acknowledge in due course.

EXERCISE 17.

Acknowledge receipt of remittance received through J. Gold & Co., Manchester, value £4 15s. 0d., and thank Buyer for same. Awaiting the favour of his further orders, &c.

Transaction No. 5.**EXERCISE 18.** (Re Letter No. 60.)

Buyer, under date of 3 October, acknowledges receipt of Sellers' letter of 27 June, and in reply has pleasure in enclosing £133 6s. 3d. @ 8 d/s on London. in settlement of their invoice of 5 June of £136 14s. 9d. less

£3 8s. 6d. $2\frac{1}{2}\%$ extra, receipt of which they are to acknowledge in due course.

EXERCISE 19.

Sellers are in receipt of Buyer's letter, dated 3 October, enclosing £133 6s. 3d. @ 8 d/s on London which balances their invoice of 5 June for £136 14s. 9d., less $2\frac{1}{2}\%$. They thank him for remittance.

They beg to point out to Buyer that for cheque sent within 30 days from date of invoice they allow as a rule $1\frac{1}{4}\%$ extra; they take the liberty of mentioning this for regularity's sake only, but they have squared the invoice in question with remittance received, as a further appreciation of Buyer's meeting Sellers by taking over the goods originally left at disposal.

Sellers will be pleased to be favoured with further orders, which will receive their very best attention.

Transaction No. 6.**EXERCISE 20.** (Preceding Letter No. 61.)

Sellers, under date 11 June, referring to their letter of 17 May, have pleasure in handing Buyer certificate of origin and invoice relating to their shipment in execution of the

silks and embroideries ordered through their agents, Messrs. Ramirez Hermanos, amounting to £123 6s. 9d., for which he is to credit them in the usual way.

Sellers regret to say that there was some delay in the receipt of the order for these goods, as the letter containing the order was lost in transmission by post; they, however, have lost no time in executing these goods, and trust that the shipment will be to Buyer's entire satisfaction. They hope to be favoured with further orders very shortly. As instructed, the goods were sent via Boulogne s/Mer and consigned to Messrs. Gimenez é Hijos of Cerbère.

EXERCISE 21. (Re Letter No. 64.)

Sellers are in receipt of Buyer's Letter No. 64, and are very sorry to learn that he persists in refusing acceptance of the shipment made on 11 June.

As already explained to him, by their letters of 11 and 13 June, and verbally by their agents, Messrs. Ramirez Hermanos, no blame can be attached to Sellers for the delay in executing his order; as soon as Sellers received the order, they made special efforts to execute the goods without the least possible delay, and it only took them about a week to ship the goods, a very short time as Buyer no doubt will admit considering the class of goods ordered.

This is a most unfortunate affair, and Sellers appeal to Buyer's friendly spirit to help them out of the difficulty; as the goods have already passed the Spanish frontier, and duty having been paid, they cannot take the goods back except by incurring a very heavy loss, and they therefore propose that Buyer should take the goods over for his account in consideration of their allowing him an extra discount of 5%; Sellers are also willing to grant him 6 months free of interest and bear half the freight.

Sellers confidently hope that Buyer will meet them in this way, and they await with pleasure his further letter on the subject.

[See *Correspondence relating to Enquiries and Information about Foreign Firms*, Exercises 2 and 3, page 401.]

EXERCISE 22.

In reply to above, Buyer is very sorry he cannot meet Sellers, much as he should like to assist them. The goods in question were ordered to be shipped at once, as they were required for a special occasion, which now has passed over, and he would not be able to sell them now, nor in the near future. Had Sellers telegraphed, as soon as they received the order after the long delay, he would have instructed them to cancel the goods.

Transaction No. 7.

EXERCISE 23. (Preceding Letter No. 67.)

Referring to their letter of 10 June (No. 66), Sellers under date 3 July have pleasure in informing Buyer that the goods have been sent to Liverpool, addressed to Messrs. R. Steinmann & Co., as instructed. They enclose invoice amounting to £331 12s. 11d., with which Buyer is to credit them in the usual way.

According to Buyer's instructions, they asked Forwarding Agents to declare in the certificate of origin "Tejidos de algodón" and gave them also details of weights of the goods.

Sellers trust that the careful execution of Buyer's order will meet with his entire satisfaction, and they will be pleased to receive his further orders.

EXERCISE 24. (Re Letter No. 68.)

Buyer is obliged for Sellers' Letter No. 68, but he is sorry that they do not meet him in the way suggested. He would be able to do a more extensive business with them if they allowed him a certain percentage on the turnover, as he would then buy everything he requires in Manchester goods exclusively through Sellers. He therefore hopes that Sellers will again consider his proposal, and when their traveller comes next time to Valladolid he trusts to settle this question with him in a satisfactory manner.

[See *Model Letters 123, 124, 125 and 126, pages 197—200.*]

Transaction No. 8.

EXERCISE 25. (Preceding Letter No. 69.)

At the suggestion of their representative, Mr. José Andreu of Vigo, Sellers, under date 18 September, take the liberty of submitting Buyers some samples of gloves and mittens, to which they beg to call special attention.

The prices are marked on the tickets, and are without discount for 1 doz. pairs, packed in boxes of 1 doz.; commission of 2½% to be charged on numbers with prefix [double numbers], with the exception of the gloves, which, although bearing double numbers, are exempt from the charge of commission and are subject to 10% discount. Goods delivered at Leicester, so that cases, packing, insurance, freight, &c., are to be borne by Buyers.

Payment within 3 months from date of invoice by cheque on London.

Knowing Buyers' importance, Sellers would be very pleased to open business with them, and they (Buyers) may rest assured that their orders will receive every attention.

EXERCISE 26.

Buyers, under date 18 December, acknowledge Sellers' letter of 18 September with samples submitted, and are obliged for their offers.

They have selected some of these numbers; they have also received in the meantime some samples from Mr. José Andreu of Vigo, and they sent on their order to him; goods must be shipped by end of January at the very latest.

EXERCISE 27.

Sellers are in receipt of Buyers' favour of 18 December, also of the order transmitted to them by Mr. José Andreu, for which they are very much obliged.

Sellers notice that Buyers state in their order sheet "all gloves to be without charge for commission," which must be due to a misunderstanding, as only the samples of manufacturer 200/, submitted on 18 September, are exempt from commission; all other goods with double numbers, contained in Mr. Andreu's collection, are subject to the usual charge of $2\frac{1}{2}\%$, and Sellers presume that he explained this to Buyers.

Sellers now enclose a copy of order, stating all particulars for Buyers' guidance, and they trust that they will find same in order. As goods are ordered to be shipped end of January at the very latest, they (Sellers) have put them in hand at once to ensure prompt delivery.

Thanking Buyers once more for their trial order, which Sellers will endeavour to execute to their entire satisfaction, &c.

Transaction No. 9.

EXERCISE 28. (Preceding Letter No. 72.)

Sellers, under date 26 January, have pleasure in handing Buyers certificate of origin and invoice relative to their shipment of Silk Crape, amounting to £143 2s. 4d., with which Buyers are to credit Sellers.

In accordance with Buyers' instructions, Sellers forwarded the case to Messrs. Mory & Cie. of Boulogne s/Mer, to re-forward to Mr. Ramón Cajal of Cerbère/Port Bou, at Buyers' disposal.

The execution of Buyers' order is complete, with the exception of 2 pieces No. 538, which will be ready in $\frac{4}{5}$ weeks; Sellers would be obliged if Buyers would give them shipping instructions.

EXERCISE 29. (Re Letter No. 72.)

Sellers, under date 20 February, acknowledge receipt of Buyers' Letter No. 72, and in reply beg to inform them that the charge of £2 11s. 6d. for case and packing is quite correct, although it may appear high to Buyers, because the goods being very bulky, they had to use a case of proportionate size, and therefore spent more than usual for case and packing material, all of which was charged at cost price.

Buyers' claim is, in fact, the first Sellers have received, as their agent, Mr. S. Dominguez, will confirm.

Of the other contents of Buyers' letter, Sellers have taken due note.

Transaction No. 10.

EXERCISE 30. (Preceding Letter No. 75.)

Sellers, under date 20 March, have pleasure in enclosing invoice for Handkerchiefs ordered by Buyer, which were sent in 11 post parcels, amounting to £45 6s. 6d., with which amount he is to credit them. They trust to be favoured with further orders very shortly.

EXERCISE 31. (Re Letter No. 78.)

Buyer, under date 4 May, sends draft for
£43 9s. 3d. @ 8 d/s on London
in settlement of invoice of 20 March as per details at foot,
and asks Sellers to acknowledge receipt.

£45	6s.	6d.	invoice of 20 March 19.., less
£0	15s.	0d.	amount of credit notes of 8 and 18 April
£44	11s.	6d.	less
£1	2s.	3d.	2½% prompt cash
£43	9s.	3d.	

EXERCISE 32.

Sellers acknowledge receipt of remittance, value £43 9s. 3d.,
in settlement of invoice 20 March, and await the favour of
further orders.

Transaction No. 11.

EXERCISE 33. (Preceding Letter No. 79.)

Sellers, under date 3 March, enclose invoice for shipment
made in completion of Buyer's order given to their traveller
last September, amounting to £52 17s. 6d., for which Buyer
is to credit them.

According to Buyer's instructions, Sellers sent the case to
Messrs. R. Steinmann & Co. of Liverpool, at his disposal, as
usual.

Sellers are very sorry for the delay in executing this order,
but their market having been very active lately, they were
unable to obtain the goods sooner, and they trust that this
delay will not inconvenience Buyer.

EXERCISE 34. (Re Letter No. 82.)

Sellers are in receipt of Buyer's Letter No. 82, and in reply
beg to inform him that, although they consider the prolongation
of 6 months somewhat excessive, they consent to meeting
him, taking into account the present stagnation of trade and
the fact that Buyer accepted the goods which he had cancelled.

They therefore take the liberty of drawing upon him for
£52 17s. 6d. from 23rd inst., at 6 months' date, payable at
exchange as per endorsement, and commend their draft to his
protection.

[See Model Letter No. 148, page 239.]

EXERCISE 35.

Buyer, in reply to above, thanks them for meeting him.

Transaction No. 12.

EXERCISE 36. (Preceding Letter No. 89.)

Sellers, under date 3 September, confirm their letter of
30 August, and beg to enclose invoice and certificate of origin
for the remainder of Buyers' order, amounting to £44 6s. 3d.
for which Buyers are to credit Sellers.

The case was sent to Messrs. R. Steinmann & Co. of Liver-
pool, with instructions to forward same, by first steamer, to
Messrs. Zorrilla é Hijos of Santander.

Sellers very much regret the delay in the execution of
Buyers' order, which was caused by the breaking down of
some machinery; they assure Buyers that they have done
everything in their power to hurry on the delivery of the
goods and they will do their best to prevent such delays in
the future.

Sellers will be very pleased to receive some further orders,
to which they will pay special attention.

cc

EXERCISE 37. (Re Letter No. 89.)

Buyers, under date of 22 September, acknowledge receipt of Sellers' letters of 3 and 10 September, the former enclosing shipping documents for the remainder of goods, and Sellers have been credited with £44 6s. 3d. as per invoice sent.

Both shipments made by Sellers have just arrived, and Buyers found everything in order; they only regret that Sellers have taken such a long time in delivering their order, which seriously prejudiced Buyers' interests, and Buyers confidently hope that such incidents will not happen again.

Buyers hope they will soon be in a position to send a repeat order.

Transaction No. 13.

EXERCISE 38. (Re Letter No. 92.)

Sellers, under date 31 July, refer to their letter of 29th inst. and beg to inform Buyer that the 3,000 pieces of Laces Nos. 1695 and 1318 have been put in hand, and will be shipped complete in 2-3 weeks.

Sellers will be pleased to be favoured with the further order which Buyer kindly promised them.

EXERCISE 39. (Re Letter No. 96.)

Buyer, under date 27 August, acknowledges receipt of Sellers' Letter No. 96, of which he has taken note, and trusts that on receipt of this, they will have already shipped part of the goods as promised. As to the remainder, they must make special efforts to dispatch goods by 15 September at the very latest, otherwise it would be impossible for him to accept them.

The shipments are to be consigned to Messrs. R. Steinmann & Co. of Liverpool, who have Buyer's instructions as to the forwarding of the goods.

EXERCISE 40.

Sellers (writing on 30 August) are just in receipt of Buyer's letter of 27 August, and in reply have the pleasure of enclosing certificate of origin and invoice relative to 2 cases, consigned to Messrs. R. Steinmann & Co. of Liverpool, in execution of part of Buyer's orders, amounting to £196 4s. 10d. for which he is to credit Sellers.

They are hurrying on the remainder of the goods, and hope to ship same in about a week.

Trusting that to-day's sending will be to Buyer's entire satisfaction, &c.

Transaction No. 14.

EXERCISE 41. (Preceding Letter No. 97.)

Buyer, under date 10 September, acknowledges receipt of Sellers' sending of 26 August, amounting to £71 13s. 5d. as per invoice.

On examining the goods he found to his surprise that the width of the 1,575 pieces Crochet Laces 17/2966 is much narrower than that of the goods previously supplied; he encloses two patterns, one to show the lace of the previous sending, the other to show the width of goods just received, and he need make no further comment about the difference.

Neither are the 40 pieces of Laces No. 6308 to Buyer's satisfaction, as the goods were ordered in cream, and not in yellow.

These goods were for a special customer, who will not accept the goods sent, and Buyer is very sorry to be compelled to leave them at Sellers' disposal.

Sellers will find below a statement of the goods in question, and Buyer asks them to credit him with the amount of £56 18s. 3d. He awaits Sellers' instructions what is to be done with the goods.

Statement.

1575 pieces of 24 yds. Laces 17/2966 @ 3½ per 12 yds.	£44	5	11
40 " " " 6383 @ 9 " "	3	0	0
	£47	5	11

Discount 15 & 2½ % on £44 5s. 11d.	= £7	11	8
" 15 % on 3 0s. 0d.	= 0	9	0

8 0 8

£39 5 3

2½ % commission on £36 14s. 3d.	0 18 4
---------------------------------	----	----	--------

£40 3 7

Duty and expenses on Laces 17/2966 Ptas.	405·50
" " " 6383 "	35·75
Pesetas	441·25
@ 45½d. per \$ [= Spanish Duro = 5 Pesetas]	.. 16 4 8
	£56 18 3

EXERCISE 42. (Re Letter No. 102.)

Sellers, under date 29 January, beg to acknowledge receipt of Buyer's Letter No. 102, enclosing a cheque for £22 15s. 2d. on London, with which they have settled with thanks their invoice of 26 August for £71 13s. 5d. and payment made to Messrs. Swan & Sons of £8 0s. 0d., less £56 18s. 3d. for goods left at disposal as per Buyer's statement of 10 September.

Sellers greatly regret that Buyer did not succeed in disposing of these goods, but they would be obliged if he would continue in his endeavours, to help them out of the difficulties.

Thanking him once more for the trouble, and always at his service, &c.

EXERCISE 43. (Preceding Letter No. 109.)

Sellers, under date of 8 April, confirm their letter of 24 March (No. 108), and beg to inform Buyer that his esteemed order, received through their traveller, has been put in hand and will be executed as quickly as possible.

Sellers learned through their agent in Madrid, Mr. José Gomez, that he had returned to Buyer the 40 pieces No. 6383; this was done in consequence of a misunderstanding, and as the goods are now in Vigo, Sellers would feel greatly obliged to Buyer if he would take them over with a reasonable allowance.

Transaction 15.

EXERCISE 44. (Re Letter No. 116.)

Buyers, under date 5 April, in reply to Seller's letter, beg to inform him that they are quite prepared to receive the consignment of Cigars Seller mentions, and they will try to sell the lot, but up to now Messrs. Joseph Somerville & Co. in Liverpool have not forwarded same, of which they inform Seller for his guidance.

If Buyers are successful in disposing of the first lot, they will entertain Seller's proposal as to further consignments.

EXERCISE 45. (Re Letter No. 117.)

Buyers, under date 16 September, acknowledge receipt of Seller's letter dated 17 July and now inform him that Messrs. Joseph Somerville & Co. of Liverpool have forwarded them a case containing 4800 cigars, as per details below; these people have given no invoice from which Buyers could ascertain the cost of the cigars, and they would be obliged to

Seller if he would furnish them with the necessary details by return of mail.

List of Cigars received :

2000	(40 boxes @ 50)	" Favoritos."
800	(16 " ")	" Bouquets de Damas."
1000	(20 " ")	" Regalia de Damas."
600	(12 " ")	" Reina Esperanza."
400	(16 " 25)	" Reina Victoria."

EXERCISE 46. (Re Letter No. 118.)

Buyers, under date 16 October, acknowledge receipt of Seller's Letter No. 118 and inform him that Messrs. Joseph Sommerville & Co. of Liverpool had meanwhile sent on invoice for the 4800 cigars; they therefore proceeded at once to the sale of the cigars, which realised £31 5s. 6d., for which they enclose cheque on London.

They are sorry to say that they could not obtain a higher price, but they were fortunate in selling the cigars at all, as they were very old and the appearance of the boxes gave the impression that the cigars must have been stored away for some considerable time.

To command a ready sale, cigars must be fresh, and Buyers leave it to Seller to make another consignment, say of about 6-8000, which they think they could dispose of for the coming Xmas holidays.

If Seller wishes to make another shipment, he must do so at once in order not to lose the opportunity; Buyers will endeavour to sell them promptly and satisfactorily. In sending consignment-invoice, Seller should state the nett weight of the various cigars; this to facilitate the clearing through the custom house.

EXERCISE 47. (Re Letter No. 119.)

In conformity with Seller's letter of 30 October, Buyers (writing on 12th December) received through Messrs. Langstaff, Ehrenberg & Pollak of London the case of cigars mentioned, amounting to £70 11s. 9d. which they have placed to Seller's credit in consignment account.

Buyers are somewhat disappointed that they have not received fresh cigars as ordered; the above consignment is not at all satisfactory, as some of the cigars, especially the "Piñas Cubanas" and the "Pitillos Habaneros" smell quite mouldy and are in a very bad condition; the duty on these two sorts alone amounted to about £22, and Buyers are afraid they will not be able to dispose of them except at a great loss; however, they will do their best and let Seller know the result as soon as possible.

If Buyer has not yet shipped the consignment of fresh cigars ordered, he should await Buyers' further instructions.

EXERCISE 48. (Re Letter No. 120.)

Buyers, under date 15 January 19.., acknowledge receipt of Seller's letter of 20 December, which crossed their letter of 12 same month, and they regret to see that the consignment of new cigars was already shipped, for the great difficulties they encounter in selling the cigars sent from Antwerp do not at all encourage them to accept further consignments.

As already pointed out, most of the cigars are in a shocking condition, and Buyers do not think they will realise half of the amount of the invoice; had they known the condition the cigars were in, they would have declined to receive them. Buyers continue their efforts to dispose of these cigars, as well as of the further consignment of fresh cigars just received, and will revert to the subject at an early date.

IV.—CORRESPONDENCE RELATING TO PAYMENTS, DRAFTS, ACCOUNTS CURRENT, DUNNING, Etc.

Transaction 1.

EXERCISE 1. (Re Letter No. 122.)

Buyer, under date 23 December, acknowledges receipt of Sellers' Letter No. 122, and has much pleasure in enclosing Bill @ 8 d/s on London for £455 *0s. 6d.* in payment of invoices of 30 September and 24 November, as per statement at foot, receipt for which he is awaiting.

As goods of Sellers' first sending arrived somewhat late, Buyer took the liberty of deducting $1\frac{1}{4}\%$, although the time limit for cash discount is exceeded, and he trusts that Buyers will agree to this as an exception; in future he will settle on receipt of goods.

Statement :

£386	6	5	Invoice of 30 September
74	9	3	„ „ 24 November
<hr/>			
£460	15	8	less
5	15	2	$1\frac{1}{4}\%$ for prompt payment
<hr/>			
£455	0	6	

EXERCISE 2.

Sellers, under date 28 December, are in receipt of Buyer's letter of 24th inst. containing remittance for £455 *0s. 6d.* @ 8 d/s on London which they have placed to Buyer's credit in settlement of their invoices of 30 September and 24 November 19.., with many thanks.

To oblige Buyer, Sellers exceptionally agree to accept his remittance in payment of these two invoices, but they would like to point out to him that their profit is very small and they can in future only allow the extra discount if payment is made strictly within 30 days from date of invoice. Sellers will be pleased to be favoured with further orders, and take this opportunity to wish Buyer a prosperous New Year.

Transaction 2.

EXERCISE 3. (Re Letter No. 126.)

Buyer is in receipt of Sellers' letter of 15 January, and in reply (on 20 January) begs to enclose a draft for £200 *0s. 0d.* @ 8 d/s on London, receipt for which he is awaiting.

The remainder to balance Sellers' invoice of 3 July he will send very shortly.

Exchange is still very bad, otherwise Buyer would have made a remittance before now; as he pays interest for the delay in sending remittance, he hopes that Sellers will not mind waiting a little longer.

EXERCISE 4.

Sellers, under date 23 January, beg to acknowledge receipt of Buyer's letter of 20th inst. covering a remittance for £200 *0s. 0d.* @ 8 d/s on London, which they have placed to Buyer's credit on account of their invoice of 3 July 19.. of £331 *12s. 1d.*, and for which they are much obliged.

In consideration of the circumstances explained, Sellers do not mind waiting a little longer to oblige Buyer, but they beg at the same time to point out to him that payment of interest is not intended to grant unlimited time for payment,

and their invoices must, as a rule, be settled within 6 months, as the small profit Sellers have compels them to see that their money be turned over as often as possible.

Transaction 3.

EXERCISE 5. (Re Letter No. 129.)

Referring to their Letter No. 129, Sellers, under date 23 July, beg to inform Buyer that they have taken the liberty of drawing upon him for £37 9s. 6d., payable at sight, at exchange as per endorsement, in settlement of their invoice of 23 June, less 1½%, which draft they commend to Buyer's protection.

Awaiting the favour of Buyer's further orders, &c.

EXERCISE 6.

Buyer, under date 6 August, begs to inform Sellers that he just paid the draft for £37 9s. 6d., which they advised him on 23 July in settlement of their invoice of 23 June, but he begs to point out to them that the Bankers, in reducing the Pounds Sterling to Pesetas, applied the exchange of 33½ pence per \$* [=Spanish Duro=5 Pesetas], which is about 1% more than the present exchange for sight drafts on London bought at Valencia.

As the difference is small, he paid the draft, but he must ask Sellers to see that their Bankers in future find the proper exchange.

EXERCISE 7.

Sellers, in reply to above letter, beg to inform Buyer that the exchange of 33½ pence per \$* is quite in order. Buyer

* See Hooper & Graham, Import & Export Trade, page 25.

must not overlook the fact that Sellers' invoices are payable at Belfast or London, so that in drawing upon Buyer, they must do so payable at exchange as per endorsement, which includes negotiation charges, Spanish bill-stamp and encashment expenses, and Bankers credit Buyers the face value of the draft.

Sellers could not afford to lose these expenses, but they will be quite satisfied if Buyer sends a cheque on London when their invoices fall due, to avoid these expenses.

Transaction 4.

EXERCISE 8. (Re Letter No. 133.)

Buyers are in receipt of Sellers' letter of 7 July, enclosing an extract of account current with a balance of £144 3s. 7d. in Sellers' favour, value 30 June. Buyers notice that Sellers do not allow 30 days free of interest from the date of invoice, but by all other houses Buyers are allowed 30 days free; some of them even do not count the month of the invoice; they therefore hope that Sellers will do the same, and ask them to send a corrected extract.

On account of the balance, Buyers enclose a draft for £100 0s. 0d. @ 8 d/s on London, receipt of which Sellers are to acknowledge.

EXERCISE 9.

Sellers acknowledge receipt of above letter enclosing a draft for £100 0s. 0d. @ 8 d/s, on London, which they have placed to Buyers' credit with many thanks.

As to Buyers' request re time free of interest, Sellers beg to inform them that they do not allow 30 days free from date of invoice; however, in order to oblige Buyers, Sellers will make an exception and will in future not charge interest from date of invoice, but allow 30 days free.

Sellers would be pleased to be favoured with further orders.

Transaction 5.

EXERCISE 10. (Preceding Letter No. 134.)

Advise Buyer a draft for
£119 6s. 1d. from 15 February @ 3 months' date, payable at exchange as per First London endorsement, in payment of invoice of 15 November, 19..

[See Model Letter No. 123, page 197, and Spanish Commercial Practice, Part I., pages 73-74.]

EXERCISE 11. (Re Letter No. 135.)

Buyer, under date 23 February, acknowledges receipt of Sellers' letter of 10th inst., contents of which he has duly noted.

Enclosed he begs to hand Sellers a cheque for
£119 6s. 1d. on London
in settlement of their invoice of 15 November, receipt for which will oblige.

EXERCISE 12.

Acknowledge receipt of above remittance and ask for the favour of further orders.

Transaction 6.

EXERCISE 13. (Preceding Letter No. 136.)

Advise a draft (under date 10 March) for £116 3s. 9d. from 26 March at 3 months' date payable at exchange as per endorsement, in settlement of invoice of 24 December, 19..

[See Model Letter No. 123, page 197.]

EXERCISE 14. (Preceding Letter No. 136.)

Sellers, under date 25 March, confirm their letter of 10 inst., and have much pleasure in enclosing certificate of origin and invoice relative to shipment made in complete execution of order, which Buyer gave through Sellers' traveller, amounting to £196 4s. 10d., which Buyer is to place to Sellers' credit.

Sellers hope that the careful execution of Buyer's order will be satisfactory, and they hope very soon to be favoured with further orders.

Transaction 7.

EXERCISE 15. (Preceding Letter No. 138.)

By order and for account of their Lyons Branch House, Sellers, under date 19 January, take the liberty of drawing upon Buyer for *Francs* 6325·50, payable three months after date, in settlement of invoices as per statement rendered to Buyer by their Lyons Branch, which draft they commend to Buyer's protection.

EXERCISE 16. (Re Letter No. 139.)

Buyer acknowledges receipt of Letter No. 139, and herewith begs to thank Sellers for having met his draft, which he was compelled to draw in order to enable him to meet their draft for *Francs* 6325·50, which fell due on 19 April.

Sellers draft for *Francs* 1507·65 @ 8 d/s will be duly paid.

Transaction 8.**EXERCISE 17.** (Preceding Letter No. 140.)

Sellers, under date 5 March, beg to enclose statement relative to their invoice of 20 August for £180 10s. 6d., and would be obliged if Buyers would let them know if they are to draw on them for the amount, plus interest, or if Buyers prefer to remit the amount by cheque on London.

Sellers would be pleased to be favoured with further orders.

EXERCISE 18. (Preceding Letter No. 142.)

In reply to Sellers' letter of 29 April, Buyers, under date 10 May, beg to enclose a draft for £180 10s. 6d., due 30 May, on London, in settlement of Sellers' invoice of 20 August, 19.., receipt for which will oblige.

Transaction 9.**EXERCISE 19.** (Preceding Letter No. 143.)

Sellers under date 23 May, 19.., have the pleasure of enclosing B/L and invoice in execution of Buyers' order, shipped per S/S "Clyde," amounting to £126 2s. 7d., for which they take the liberty of drawing upon Buyers, as arranged, at 90 days' sight, payable at the 90 d/s exchange on London at maturity, to the order of the London and River Plate Bank, Ltd., and commend their draft to Buyers' protection. Buyers will receive direct from shippers at Southampton, Messrs. Geo. Dunlop & Co., certificate of origin and original of bill of lading; the reference patterns of this sending Sellers are sending under separate cover.

Sellers have bestowed the greatest possible care upon the execution of Buyers' trial order, and hope that they will be quite satisfied and soon favour them with further orders.

EXERCISE 20.

Sellers send draft to the London and River Plate Bank, Ltd., Buenos Aires, for collection.

[See Model Letter No. 46, page 87.]

EXERCISE 21. (Re Letter No. 143.)

Sellers, on 18 August, are in receipt of Buyers' letter of 18 July, and are very sorry indeed that in executing their first order an error was made, in consequence of Sellers' traveller not mentioning clearly in his order sheet the quantity ordered. They regret having caused Buyers some inconvenience, and ask them to kindly excuse the mistake, thanking them at the same time for having taken over some of the goods sent in excess.

The amount of £48 14s. 8d. for goods returned is quite in order, and they would be obliged if Buyers would hand over goods to Sellers' agents in Buenos Aires, Messrs. Lieber & Co.

Sellers have given instructions to their Bank to return the draft protested for non acceptance, and if it is agreeable to Buyers, they may send a 90 d/s bill on London for the remainder of their invoice when due, viz., £77 7s. 11d., per 23 September.

EXERCISE 22. (Re Letter No. 144.)

In reply to Bank's Letter No. 144 of 7 July, Sellers, under date 18 August, ask them to kindly return draft protested for non acceptance for

£126 2s. 7d. at 90 d/s on Marco & Bancarlos, and to deduct the expenses of protest, and their commission, from one of the next remittances they make for a/c of Sellers.

EXERCISE 23. (Re Exercise No. 21.)

Buyers, under date 27 September, acknowledge receipt of Sellers Letter No. 21 of 18 August, and have much pleasure in enclosing

£77 7s. 11d. at 90 d/s on London

in payment of balance of invoice of 23 May, for which acknowledgment of receipt will oblige. The goods sent in excess and not accepted, Buyers have handed over to Messrs. Lieber & Co., according to Sellers' instructions.

EXERCISE 24. (Re Exercise No. 23.)

Acknowledge receipt of above remittance, and ask for the favour of further orders.

EXERCISE 25. (Re Exercise No. 22.)

In accordance with Sellers' instructions of 18 August, the London and River Plate Bank, Ltd., herewith enclose draft protested for non acceptance:

£126 2s. 7d. @ 90 d/s on Marco & Bancarlos, B.A., and will deduct their charges from their next remittance, viz.:

Commission $\frac{1}{8}\%$ *	£0 3 2
Bill Stamp \$1.00 paper..	0 1 10
Postage	0 1 3
Protest Charges \$15.00 paper	1 7 6
		<u>£1 13 9</u>

* In case of dishonour of a bill, some banks only charge half of the usual commission.

V.—CORRESPONDENCE RELATING TO ENQUIRIES MADE ABOUT FIRMS, AND INFORMATION SUPPLIED.

EXERCISE 1. (Preceding Letter No. 148.)

Thomson, Adrain & Co. Ltd., of Norwich, under date 18 October, enquire from Aguilar & Perez of Paris about Mr. Camilo Vilaisca y Dans of Barcelona, and ask whether they consider him good for a credit of say 2-3000 francs.

[See page 76, Part I., Spanish Commercial Practice.]

EXERCISE 2. (Re José Laura of Valencia, Transaction 6, page 112.)

J. White & Co. of London are given to understand that Messrs. Garcia y Moscardó of Barcelona are doing business with José Laura of Valencia, and they would feel obliged by some information about him.

EXERCISE 3.

In reply to above enquiry, Garcia y Moscardó of Barcelona beg to inform Sellers that they have been doing business with the firm in question for some years. Laura is the son-in-law of Mr. José Aguirre, the well-known banker of Valencia, who is interested in Laura's concern, so that as far as the financial position is concerned, the firm in question is perfectly safe and payments are made punctually. Laura, however, is somewhat inclined to raise difficulties, and Garcia y Moscardó would advise Sellers to strictly adhere to Laura's instructions in executing his orders so as to leave no room for complaints.

This information is supplied without any responsibility on the part of Garcia y Moscardó.

VI.—CORRESPONDENCE RELATING TO SUSPENSION OF PAYMENT.

EXERCISE 1. (Re Letter No. 151.)

Will & Shaw of London, writing to their agent *Mr. R. Llores*, under date 4 February, are greatly surprised to receive a letter from *Enrique Fanlo y Cia.* informing them that they are in difficulties. Fortunately the amount for which Sellers are interested is only small, but it being the first transaction they have had with debtors, Sellers trust that *Mr. Llores* will do his very best to safeguard their interests.

Sellers enclose an extract of account duly transferred to *Mr. Llores*, so that he may represent them at the creditors' meeting, which is to be held on February 12th, and Sellers are looking forward to some further news on this subject.

[Make out an extract of account for £32 6s. 9d., invoice of 5 November 19.. with transfer in *Mr. Llores*' favour. (For model extract see Letter No. 23, *Correspondence with Agents*, page 41.)]

EXERCISE 2.

R. Llores, writing under date 8 February, acknowledges receipt of *Will & Shaw*'s letter of 4th inst. with extract of account in matters *Enrique Fanlo & Co.* Having been absent from Madrid for some days, *Llores* only heard yesterday that these people had got into difficulties, and this is the reason why he has not written before to *Will & Shaw* informing them of this disagreeable incident.

From the information *Llores* was able to gather, he understands that the debtors' difficulties are only temporary, owing to the great depression in trade; he will be present at the creditors' meeting and give *Will & Shaw* a full report, assuring them at the same time that he will do his utmost to protect their interests.

EXERCISE 3. (Re Letter No. 152.)

Referring to his letter of 8th February, *R. Llores* begs to enclose a circular relative to the affairs of *Enrique Fanlo & Co.*, from which *Will & Shaw* will see that a cash dividend of 50% is proposed, provided that all creditors agree to such an arrangement.

As *Will & Shaw* are no doubt aware, legal proceedings in Spain offer little guarantee of ultimate success, as in the hands of officials and lawyers the debtors' estate will be swallowed up by expenses, and as the amount in question is only small, *Llores* considers it in the interests of *Will & Shaw* that they should agree to the proposal, the more so as the debtors are honest people and have only got into their present position through the great stagnation of business.

Whatever the decision of *Will & Shaw* may be, *Llores* will act according to their instructions, and he awaits their further advices.

EXERCISE 4.

In reply to above, *Will & Shaw* agree to proposal made, and they ask *Llores* to represent them at the next creditor's meeting on 2nd March and act accordingly.

EXERCISE 5. (Re Letter No. 153.)

Thomson, Adrain & Co. Ltd., of Norwich, under date 28 May and upon the recommendation of their friends, *Messrs. Cruzado Hermanos*, take the liberty of sending to *Mr. Manuel José Fernandez* of Barcelona the following documents:—

- (a) 1st and 2nd of exchange drawn on and accepted by *Camilo Vilaisca y Dans*, Calle Archs 7, Barcelona, for £52 17s. 6d. due 23 April 19.., and endorsed in favour of *Manuel José Fernandez*;

- (b) act of protest for non-payment ;
- (c) account of re-exchange ;
- (d) statement of account showing £55 10s. 11d. in Sellers' favour.

Sellers would feel greatly obliged to *Manuel José Fernandez* if he would at once proceed against debtor, without indulgence, the more so as the bill in question was prolonged at the time for 6 months and as debtor has not even deigned to reply to Sellers' two letters ; they think that there is some danger impending, and they hope that *M. José Fernandez* will lose no time in proceeding against debtor with all the rigour of the law.

They now await his reply.

EXERCISE 6.

In reply to above letter, *Manuel José Fernandez*, under date 15th June, begs to acknowledge Sellers' letter of 28 May, which was handed to him by *Messrs. Cruzado Hermanos*, together with the various documents relating to protested acceptance from *Camilo Vilaisca y Dans*.

Manuel José Fernandez at once caused a summons to be issued against the debtor, and he is glad to inform Sellers that he succeeded in obtaining *Pesetas 600.00* on account, and debtor promises to pay another *Pesetas 600.00* by end of the month, and the remainder by end of July, together with the interest due.

M. J. Fernandez thought it in the interest of Sellers to accept this arrangement, as debtor is considered to be an honest man ; owing to the great depression of trade, and in consequence of much illness in debtor's family, debtor's business has been upset, but *M. J. Fernandez* believes that he will ultimately redeem his liabilities if granted a respite.

EXERCISE 7.

Thomson, Adrain & Co. Ltd., of *Norwich*, beg to acknowledge *Manuel José Fernandez*' letter of 15th June, and thank him for the steps taken in the matter of *Camilo Vilaisca y Dans*. They quite agree to the proposal made re the payment by debtor, and they leave their interests entirely in the hands of *Fernandez*.

Sellers will be glad to receive a cheque on London for the instalment payments made by debtor ; they ask *Fernandez* to charge his own expenses to debtor, so that they receive the total amount mentioned in their letter of 28 May (Exercise No. 5), viz. £55 10s. 11d., plus interest.

Sellers await *Fernandez*' further advices.

V.—ABBREVIATIONS USED
IN SPANISH CORRESPONDENCE.

ABBREVIATIONS.

SPANISH.

@	= arroba.
Ab ^l	= Abril.
á/c or á. c.	= á cargo.
admon.	= administración.
adm ^{or}	= administrador.
á/f	= á favor.
af ^{mo}	= afectísimo.
af ^{(t)lo}	= afect(isim)o.
Ag ^{to}	= Agosto.
Al(f) ^o	= Alfonso.
am ^o	= amigo.
ap.	= aparte.
ap ^{ble}	= apreciable.
ap ^{da}	= apreciada.
art ^(o)	= artículo.
at ^o	= atento.
á/v	= á la vista.
B. L. M. (or P.)	
or b. l. m.	
(or p.)	= besa la mano (or los pies).
c.	= cargo; cuyo; cuenta.
C ^{(t)ia}	= compañía.
cap.	= capítulo, capital.
cénts.	= céntimos.
cm.	= centímetro.
comis.	= comisario.
cons ^o	= consejo.
conv ^{te}	= conveniente.
corr ^{te}	= corriente.
cs.	= cuartos, céntimos.
cta	= cuenta.
d	= de: día(s).
D. or Dn.	= Don.
Da	= Doña.
d. f.	= días fecha.
dha(s), dho(s).	= dicha(s), dicho(s).
Dic ^(bre) or X ^(bre)	= Diciembre.

dm.	= decímetro.
Doct. or Dr	= doctor.
Dom ^o	= Domingo.
dra(s), dro(s).	= derecha(s), derecho(s).
dup ^{lo}	= duplicado.
d/v	= días vista.
E.	= Este (= oriente).
En ^o	= Enero.
E. P. D. or e. p. d.	= en paz descanse.
E. P. M.	= en propia mano.
escrit ^a	= escritura.
est ^{ble}	= estimable.
etc. or &c.	= etcetera.
Eug ^o	= Eugenio.
Exc ^a	= Excelencia.
Exc ^{mo}	= Excelentísimo.
fav ^{da}	= favorecida.
F ^{co} or Franc ^o	= Francisco.
F ^{(c)ois}	= franco(s).
Feb ^o	= Febrero.
Fern ^{do}	= Fernando.
fhdo.	= fechado.
fha.	= fecha.
f ^o or fol.	= folio.
fund.	= fundador.
g.	= gramo(s).
gob ^o	= gobierno.
gobr	= gobernador.
Gonz.	= Gonzalez.
gral.	= general.
gr ^{os}	= géneros.
hol.	= holandesa.
ht ^a	= hasta.
ib.	= ibidem.
id.	= idem.
i. e.	= id est = esto es.
Ign ^o	= Ignacio.
lle	= Ilustre.
Il(l) ^{mo}	= Ilustrísimo.
izq ^(do) , izq ^(da)	= izquierdo, izquierda.
juev.	= jueves.

Jul ⁿ	= Julián.
kg.	= kilogramo(s).
km.	= kilómetro(s).
lbs.	= libras.
lin.	= línea.
L. S.	= Locus sigilli (lugar del sello).
lun.	= lunes.
m.	= minuto(s); metro(s); mi; mes(es).
Man ^l	= Manuel.
Ma	= María.
mart.	= martes.
m/c	= mi cuenta, mi cargo.
miérc.	= miércoles.
Mig ^l	= Miguel.
min ^o	= ministro, ministerio.
mm.	= milímetro.
M. S.	= manuscrito.
m ^a a ^a	= muchos años.
N.	= Norte.
n.	= noche.
N.B.	= Notabene.
n ^o	= número.
Nov ^(brie) or IX ^(bre)	= Noviembre.
n(t)ro., n(t)ra	= nuestro, nuestra.
núm ^(om)	= número(s).
O.	= Oeste.
o.	= orden.
Oct ^(brie) or VIII ^(bre)	= Octubre.
onz.	= onza.
P. A.	= Por autorización.
p ^a	= para.
pág(s).	= página(s).
p ^{ble}	= posible.
P.D.	= posdata.
p. e(j).	= por ejemplo.
Pf.	= peso fuerte.
pg ^{do}	= pagadero.
P. O.	= Por orden.
P ^o	= Pedro.
p ^o	= pero; peso.
p %	= por ciento.

P. P.	= Por poder; porte pagado.
p. p ^{do}	= próximo pasado.
p(r).	= por.
pral.	= principal.
priv.	= privilegio.
pr ^{or}	= procurador.
prova ^a	= provincia.
P. S.	= Post scriptum.
ps.	= pesos.
Ptas.	= pesetas.
p ^{te}	= parte.
púb ^o	= público.
pza(s).	= pieza(s).
Q. B. S. M. (or P.), q. b. s. m. (or p.)	= que besa sus manos (or pies).
q ^e	= que.
Q. E. P. D. or q. e. p. d.	= que en paz descanse.
R ^{ld}	= recibí.
Re	= Récipe.
resp ^{ta}	= respuesta.
r ^d	= real.
R. O.	= Real Orden.
rs. or r ^s	= reales.
s/	= sobre, su.
Sa.	= Señora.
sáb.	= sábado.
S. C. or s/c	= su casa; su cargo; su cuenta.
S. E. ú O.	= salvo error ú omisión (S. Y. ú O. = salvo yerro ú omisión.)
Se(p)t ^(bre) or VII ^(bre)	= Se(p)tiembre.
serv ^{or}	= servidor.
Set ^e	= Setiembre.
sig ^{te}	= siguiente.
S. M. B.	= Su Majestad Británica.
Sn.	= San.
s/n	= sobre nosotros.
Sor(es).	= señor(es).
spre.	= siempre.
Sr or Sr.	= señor.
Sra(s).	= señora(s).

Srta.	= señorita.
S. S ^a	= Su Señoría.
S. S. S.	= su seguro servidor.
Sta., Sto.	= santa, santo.
súp.	= súplica.
super ^{te}	= superintendente.
t.	= tarde.
test ^{into}	= testamento.
test ^o	= testigo.
tít ^o	= título.
t ^o or tom.	= tomo.
tpo.	= tiempo.
tribl	= tribunal.
últ ^o	= último.
U. or Ud.; Uds.	= Usted; Ustedes.
V(d).	= Usted.
vg.	= verbi gracia.
Viet ^e	= Vicente.
vier.	= viernes.
Vm., Vmd.	= Vuestra Merced, or Usted.
vn.	= vellón.
V ^o B ^o	= Visto Bueno.
vol., vols.	= volumen, volúmenes.
vra(s), vro(s).	= vuestra(s), vuestro(s).
v ^{ta} , v ^{to}	= vuelta, vuelto.
V. V.	= Ustedes.
X ^{mo}	= diezmo.

SEP 19 1952

Mar. 17
~~Dec. 4~~
 Oct. 21
 due 1/17
 APR 16 1948 4/30

MAR 3 1927
CADIASCO
JUN 21 1929
JUL 22 1929

NOV 4 1929
Joseph T. Bentley
509 20 122 Mrs

SEP 20 1933
Burt SEP 22 1933
 MAR 10 1937 D. Amittore
 213 Farnald

17

NEH

SEP 01 1994

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES



0041394682

JUN 5 1931



**END OF
TITLE**